روبرت جرين

قواعد السطوة

ترجمة وتقديم

د.هشام الحناوي

من أعلى
الكتب مبيعاً
فى العالم





قواعد

السطوة

جرين، روبرت

قواعد السطوة، تأليف: روبرت جرين، ترجمة وتقديم: هشام الحناوي - القاهرة: أقلام عربية للنشر والتوزيع 2016، 700 ص 17 * 24 سم

1 - علم النفس الإجتماعى

2 - القيادة

أ - العنوان

العنوان: قواعد السطوة

المؤلف: روبرت جرين

الطبعة الأولي: يناير 2017

رقم الإيداع: 26402 / 2016



العنوان: 1 كريم الدولة - أمام جروبي - طلعت حرب

تليفاكس: 20225740228 + موبايل: 201229264063 +

 dar.aqlam@gmail.com

 Aalqm Arabia Bookstore



قواعد السطوة

تأليف: روبرت جرين

ترجمة وتقديم: د. هشام الحناوي



أقلام عربية
للنشر والتوزيع

قالوا عن هذا الكتاب

إنه الكتاب الذي لا غنى لك عنه إن كانت السطوة هي غايتك.

مجلة التايمز

هذا الكتاب يستخلص ببراعة تاريخًا طويلًا من السطوة في ثمانٍ وأربعين قاعدة ويعرضها بجرأةٍ ووضوحٍ ونقاء، ويمزج أفكار مفكرين كبار من أمثال مكيافيللي وصن تسو وكارل فون كلوشفيتز... وسواء أعجبتك هذه الأفكار أو كرهتها فستجد لها تطبيقاتٍ في الحياة الواقعية... وهي قواعد تسحر كل قارئٍ يهتمُّ باكتساب أو فهم أو مقاومة السيطرة والسيادة.

دار بروفايل التي نشرت الكتاب

كتاب يناقض النظرة التقليدية للأخلاق التي يعرضها الكتاب يمكن أن تستخدم للخير أو للشر حسب رغبة كل قارئ.

من مراجعات القراء

الطريقة التي ستتلقَّى بها هذا الكتاب هي التي تكشف حقيقة موقفك الأخلاقي.

من مراجعات القراء

إنه (كتاب) يعلمنا كيف ومتى وأين يجب استخدام هذه القواعد، وهو سهل ويحوي لحظات من الكشف تبهرك وتبين لك سرًّا جديدًا عن البشر.

من مراجعات القراء

معظم المراجعات التي كتبت عن هذا الكتاب تتركز على اعتباره لا أخلاقيًّا - ولكن ذلك مضلل لأن هذا الرأي يرى أن من يستفيدون من هذه القواعد هم فقط من يرغبون في خداع الناس والتلاعب بهم... إلا أن الطريقة التي سوف يختارها الشخص لاستخدام هذه القواعد هي التي تحدد أخلاقه. فحتى التي تبدو نفاقًا خالصًا قد تكون في الواقع بريئة تمامًا في تطبيقاتها... وذلك حقًّا هو أحد أفضل الجوانب في هذا الكتاب؛ لأن جرين لا يحاول أن يعلِّم القارئ الخطأ والصواب... ولكن فقط يدلُّه على الوسيلة التي تحقق له ما يريد. وبغضِّ النظر عن المحتوى فإن الكتاب سهل، يعرض كل قاعدة في فصلٍ مستقلٍّ يتكوَّن من مقدمةٍ مختصرةٍ تشرح القاعدة تليها أمثلة من التاريخ تبين نتائج مراعاة القاعدة وانتهاكها، وفي النهاية تختتم بتعليق جرين الشخصي عليها، وهي جميعًا تشرح القاعدة بوضوح وتبصُّر... والكتاب في الأساس دليل لفهم أنفس الناس... وحتى إن لم تطبق قواعده فإنه يمنحك رؤيةً عميقةً لفهم العلاقات الإنسانية.

من مراجعات القراء

محتويات الكتاب

القاعدة ١٣:

القاعدة ١٤:

القاعدة ١٥:

القاعدة ١٦:

القاعدة ١٧:

القاعدة ١٨:

القاعدة ١٩:

القاعدة ٢٠:

إيلاف الحكمة

ائتلاف السطوة والتراجم

مقدمة المترجم

أغلب الناس يرغبون في السطوة والمجد، لكن تصوُّر الكثيرين منهم عن السطوة التي يريدونها ووسائل تحقيقها تكون حالمة ومشوشة وغير واقعية، لأنهم يستمدونها من انطباعاتهم الخيالية عن حياة العظماء من القادة والنجوم، ومن ظنِّهم أن النبل والتألق والاقتدار التي يظهرها القادة جميعًا في ذروة مجدهم هي سمات مميزة لهم من بداياتهم، وأنها السبب فيما يحققونه من مكانة وتقدير بين الناس. وتتأكد هذه الصورة الخيالية من كتب المساعدة الذاتية التي تصنع من هذه الانطباعات أساطير تستمد منها ما تعتبره "سر النجاح": أي إنك إن اكتشفت هذا القائد النبيل والمتألِّق الذي يكمن داخلك ورعيته وأظهرته وجادلت الناس به بجرأة ووضوح يقدرونك ويلتفُّون حولك. لكن غالبًا ما يصطدم أولئك الحالمون بالواقع الذي يبين لهم بقسوة ما قاله الرئيس الأمريكي الراحل كالفن كولدج بأنه "لا يوجد في العالم أكثر من الموهوبين الذين يفشلون". الحالمون الذين يتألقون بنبلهم أي بصدقهم وعزمهم وإصرارهم خاصة إن كانت لديهم عبقرية بارزة لا يُشعرون الناس بالثقة والألفة والإكبار كما تقول كتب المساعدة الذاتية، بل بالدونية والتهديد والحسد، وفي أحسن الأحوال إن لم يصبهم الأذى والاضطهاد يشعرون بأنهم

غرباء عن واقعهم وعصرهم، وهذا هو جوهر الفشل؛ لأن السطوة تكمن في أن تكون مثالًا شفافًا ومعبرًا لتطلعات عصرك، وأن تكون كالمرآة التي تعكس أعمق تمنيات الناس من حولك، وأن لا تنطوي أبدًا على أفكارك الخاصة: فالأفكار البارعة تُصنع لتناسب عصرها وجمهورها وليس لتناسب ذوق صانعيها.

هناك آخرون يدركون تمامًا أن السطوة نادرًا ما تأتي من محاولات تغيير الواقع، بل من تغييرك لنفسك لتلائم الواقع، وأن تصبح جزءًا من نسيجه، وتعرف كيف تحركه وتتحرك معه. لكن الكثيرين من أولئك الواقعيين لا يفرقون بين السطوة والقهر، ويعتبرونهما شيئًا واحدًا، فيبرزون أنفسهم بإضعاف من حولهم وبالتقرب من مراكز السطوة والحيلة والتملُّق وبأي قناع يحقق لهم أهدافهم.

ويصبحون كالمرض الذي لا ينتعش إلا بإضعاف الجسد، ناسين أن للمجتمعات أيضًا مناعة، وللتاريخ إيقاعًا يجعله يتخلص من الطفيليين والانتهازيين. سطوة الشدة والقهر تشبه الإدمان تعطي لذة مؤقتة وإحساسًا زائفًا بالذات، ينتهي حتمًا بعواقب وخيمة.

للجدل والقسوة أدوار محددة في عالم السطوة، واستخدامها بشكل جامد لإرضاء الناس أو قهرهم يجعلك كالممثل الذي يستخدم حيل مكرورة لإضحاك الناس أو إبكائهم، ولكن مع التكرار سيستهلكك الجمهور وفي النهاية يلفظونك. لا بديل لمن يريد سطوة راسخة ومزدهرة عن فهم الناس والأحداث وبراعة التصرف حسب مقضيات الموقف والمرحلة والعصر. ولتعلم أن حب الناس لك أو خوفهم منك ليسا إلا مشاعر، وأن المشاعر

عابرة كالزَّبَد، وتنهار بمن يؤسس عليها سطوته، ولا تدوم إلا العلاقات التي تقوم على المنفعة والمصالح... ولتذكر أنه: إن كانت البراعة لازمة لك لكي تحقق سطوتك، فإنها لازمة لك أكثر لكي تحافظ عليها. ولا تجعل أبدًا غرور الحالمين والمستبدِّين يقنعك بغير ذلك.

هناك حكاية بسيطة تجعلك تفهم كيف يؤثر البارعون فيمن حولهم دون جدل أو قهر: مرَّ رجل أثناء ترحاله على قرية وشعر بالظمأ، فلجأ إلى بيت وسألهم الماء فسقوه وارتوى وهمَّ بالرحيل. رأى الشاب الذي قدَّم الماء سيماء الحكمة في الرجل فطلب منه أن يساعده في حل مشكلة تؤرِّقه هو وإخوته. مات أبوهم وترك لهم ميراثًا سبع عشرة ناقة، وأوصى أن يكون للأخ الأكبر نصفها، وللأوسط ثلثها، وله هو الأخ الأصغر تسعها، وتحيروا في ذلك لأنهم لم يرغبوا في ذبح أي ناقة وتقسيمها لأنها تفيدهم أكثر وهي حية. قال لهم الرجل الحكيم أن يأخذوا ناقته كهدية ويضيفوها للتركة لتقسيمها. وهكذا يأخذ الأخ الأكبر ثمان نوق والأوسط تسع والأصغر ناقتين. فأجابه الإخوة الذين اجتمعوا لسماعه: ولكن هذا يجعل المجموع سبع عشرة ناقة وتبقى واحدة. فأجابهم الرجل إذن تكرموا وردوا إليَّ ناقتي حتى أكمل رحلتي.

تشبه تحركات البارعين لتحقيق السطوة هذه الناقة الوهمية التي لا أُعطيت ولا أُخذت، والتي ليست جدلًا ولا قهرًا. الحالم كان سيعطيهم ناقة حقيقية ليؤكد نبله ومكانته، أما المستبد فكان سيحتال عليهم ليأخذ أكثر ما يستطيع من نوقهم. هاتان النظرتان، أي الحالمة والدونية، قاصرتان وغافلتان عن فهم الطبيعة الحقيقية للحياة والسطوة، فالأولى تحسب أن المجد يكون بالتضحية والزهد، والثانية تظنه يقوم على الكنز والتراكم. وإن وصفنا ذلك بالألوان وقلنا إن الأبيض يرمز لتضحية وزهد الحالمين والأسود لقسوة

وخبث المستبدِّين فإن الرمادي هولون البراعة والسطوة الحقيقية التي لا يزيدها تعاقب الأيام إلا ازدهارًا.

إن كان الغافلون - سواء الحالمين أو المستبدين - يحاولون فرض أنفسهم على الواقع، فإن البارعين يتصرفون باقتضاء المواقف ويتسللون إلى قلوب الناس والأحداث برشاقة، وفجأة تجدهم في المركز دون عنف أو جدل كأنهم ولدوا ليكونوا هناك.

الكتاب الذي بين يديك يعلمك اللغة والقواعد التي تكتسب بها هذه الرشاقة والتي إن فهمتها وأتقنتها ستجد نفسك في مركز التحركات، وهو الموقع الذي يرفعك إلى تحقيق مكانتك.

كان هذا الكتاب ناقة البراعة للمؤلف. ويقول إنه ظل قبله في الجانب الضعيف دائمًا من لعبة السطوة، أي جانب الضحية. كان يعمل مراسلا للأخبار الفنية في هوليوود وكان يعرض مواهبه وقدراته وتجاوز الخامسة والثلاثين دون أن تقدَّر جهوده، وأدرك أن هناك خطأ في طريقته ومساعيه تنفِّر منه أصحاب القرار. وعرف أن حماسه الزائد في إثبات نفسه قد كان دائمًا السبب في فشله لأنه دون أن يقصد كان يُشعر أولياءه بالتهديد والنفور، وعرف أيضًا أن هذا ما يحدث دائمًا مع الحالمين الذين يبرزون تفوقهم على أوليائهم. وهكذا اكتشف القاعدة الأولى من الكتاب، واكتشف معها أن هناك بالفعل قواعد تميز تحركات البارعين من القادة، اكتسبوها من التجارب والحياة. وأنه لا أحد سواء من الناجحين أو المحبطين سيعيش بما يكفي ليتعلمها جميعًا من التجارب وحدها. وهكذا قرر أن يستخلص كافة القواعد من سير ونصائح كبار القادة ورجال السطوة عبر التاريخ، وأن يجمعها ويضمها جميعًا في هذا الكتاب.

استغرق استخلاص قواعد الكتاب عامين من العمل المضني والدءوب، لكنه في النهاية لم ينجح فقط في تقديم معرفة عميقة وواقعية لفهم وتوقع التحركات التي تؤدي بالقادة للنجاح أو الفشل، بل أن يجعلك تفهم أن قواعد السطوة شائعة للغاية في كل التعاملات الإنسانية ولا تقتصر على مجالات محددة كالسياسة والأعمال والفكر. وإن الكثيرين من الذين كنت تظنهم أبعد الناس عن السعي للسطوة يمارسون بعض هذه القواعد وإن بطرق مرتجلة وعفوية. وأن تدرك كم كان جهلك بهذه القواعد يسبب لك من الخسائر ما يصيبك باليأس والتحسُّر والغضب، وأن معرفتك بها ستفتح لك الطريق لتصحيح مسارك واكتساب مكانتك في كل تعاملاتك القادمة. لكن جمهور وقراء الكتاب لم يقتصر على الطامحين الساعين للسطوة أو على الذين فشلوا عن تحقيق أحلامهم ويريدون تصحيح مسارهم، بل لا يقل عنهم إقبال رجال السطوة الناجحين على قراءته. وطالب البعض أن يكون الكتاب مرجعًا أساسيًّا للدارسين في مجالات السياسة والإدارة والاقتصاد. كما أقبل رجال الأعمال على الاستعانة بمشورة الكاتب ونصائحه. ويقول الكاتب عن ذلك إنه شعر بالخوف في البداية لأنه لم تكن لديه الخبرة في مجال عملهم، لكنه استعاد ثقته حين علم أن ما كان ينقصهم "هو التعامل البارع مع الطبيعة البشرية... كانوا مشوشين وعرفت أن نصائحي ستفيدهم وأن القواعد التي استخلصتها في الكتاب أكثر من هامة بالنسبة لهم".

هناك ملاحظة أخرى قبل أن تقرأ الكتاب. فلأن الكتاب كان ناقة البراعة التي أراد الكاتب منها أن يكتسب سطوته، لذلك كان حريصًا أن تكون معبرة عن احتياجات قرائه بشتَّى توجهاتهم، لا أن تعبر عن موقفه الأخلاقي من تطبيقاتها. ولذلك ستجد القواعد مكتوبة بالتنوع الذي يستخدمها الناس

به في الواقع. فالبراعة هي المحراب الذي يتعبَّد فيه كل الساعين للسطوة ولكن كل منهم يتعبَّد لإلهٍ مختلف، فالبعض يعبد هواه وجشعه وآخرون يرجون الخير والمكانة في هذه الدنيا والآخرة، بينما لا يرجو البعض الآخر من السطوة سوى الحياة الرغدة والكريمة. ولا تنتظر من الكاتب أي توجيهات أخلاقية لأنه يعرض القواعد كما ستراها في الواقع بحيادية وأحيانًا بقسوة. لكن عرضها بهذه الطريقة يفيدك كثيراً لأنك وإن لم تكن ستستخدمها بطريقة تخالف أخلاقك ومبادئك فستعرف على الأقل كيف يمكن للآخرين أن يستخدموها ضدك.

من المؤكد أن لا شئ قد يعلمك مثل التجارب والحياة، لكن كما قلنا فإن لا أحد سيعيش بما يكفي ليتعلم كل هذه القواعد بنفسه. لذلك استخدم الكاتب أقرب أسلوب يشبه الواقع والتجارب وهو القصص، وذلك سيسهِّل عليك أن تقرأ الناس من كلامهم وتحركاتهم كأنك تشاهد مسرحية، وأن تحمي نفسك من مكائدهم، وأن تتخذ الأدوار التي تضعك في مركز الأحداث التي تشكل حياتك، وأن تتجنَّب الأخطاء التي قد تدمِّر مسارك. ولغة الكاتب سهلة ومركزة وحرصت أن لا تقل الترجمة العربية عنها في السهولة والوضوح. لكن كان العيب الوحيد في النسخة الإنجليزية هو وجود هوامش واقتباسات كثيرة على حواشي الصفحات تشتِّت القارئ ولا تضيف شيئًا لاستيعاب القواعد، وإضافتها كانت ستؤدي إلى زيادة حجم الكتاب وتقليل قياس الخطِّ بشكل غير مريح للقارئ العربي.

ولذلك حذفت هذه الهوامش وأطلعت الكثيرين من الأصدقاء على الصورتين فوجدوا أن الترجمة في صورتها الحالية أفضل كثيراً للفهم وأعمق في الاستيعاب.

وقد استخدم الكاتب صورة لكل قاعدة، وهي صور رائعة ومعبرة، لكن هناك صورة واحدة استوقفتني في الفصل الذي يتكلم عن إبهار الناس لاكتساب السطوة، وعن قيمة الرموز في التأثير. استخدم الكاتب رمزًا هامًا للغاية في الثقافة الغربية وفي تاريخ العالم وهو تحول الإمبراطور قسطنطين للمسيحية وبعدها إيمان الإمبراطورية الرومانية كلها بها. وهو حدث هام لكل المؤمنين بدين الله وليس للمسيحيين فقط، لكن رمزا الصليب والشمس الذي عبَّر به الكاتب عن الدمج بين الثقافتين تحرج حساسيات المسلمين، كما أنه على الرغم من أن العرب جميعًا يجعلون المعنى الذي يقصده المسيحيون أي التضحية والمحبة والتراحم وحياة المسيح ككلمة الله إلا أن الصليب نفسه لا يشكل عند المسلمين هذه المعاني. ولذلك آثرت أن أستخدم رمزًا عامًا قد يقبله الجميع ويعبِّر عن الجوهر الحقيقي للسطوة الخالدة التي تغيِّر الحياة والتاريخ للأفضل وهو "إيلاف الحكمة".

يعبِّر إيلاف الحكمة عن البراعة التي تخدم الخير والإيمان والعدل وكل ما يشكِّل سنة الله في الأرض والسماء أي عن القوة والتراحم، الدنيا والآخرة، وكذلك عن الين واليانج في الثقافة الصينية، وعن تحوت ومعات في الثقافة المصرية القديمة، وعن أمثالها في كل ثقافات الأرض. رمزت للحكمة بالميزان وللإيلاف بالسيف، إلا أن السيف لا يرمز فقط للحرب بل للقوة والمكر والجرأة أي إلى كل ما يُكسب المرء العزة والهيبة والمكانة وغير ذلك من معاني الإيلاف.

هذا الاستبدال قد يشكِّل نوعًا من التجاوز على الكتاب الأصلي لكنه تجاوز في الشكل وليس في المعنى، بل إنه تجاوز يخدم المعنى الأصلي ويمنحه القبول من طائفة أوسع من القراء. فأرجو أن يتقبله مني الجميع مسيحيين

ومسلمين. أخيراً، عليك أن تعلم أن لا شئ في السطوة يتطلب منك أن تكون دنيئًا، بل إن البراعة تساعد حتى التافه الحقير على إخفاء ضعفه ودناءته لأنها تقدم له الوسائل للتحايل حتى لا يكشف الواقع جوهره الحقيقي، تمامًا كما يساعد الطلاء البرَّاق على إخفاء حقيقة المعادن الرخيصة. لكن الزيف ينكشف بعد حين ولا تكفي كل براعة العالم في إخفاء الأنفس الدنيئة للأبد. وإن رأيت شخصا يتبجَّح بدناءته حتى ولوكان في أعلى مقامات السطوة، فلتتوقع سقوطه سريعًا لأن ذلك يعني أنه قد فقد براعته وسيطرت عليه النفس الخائرة والمغرورة. وتعلَّم من نيتشه الذي قال إن الإنسان الأسمى هو من يمتلك تحمُّل وعزم الجِمال وجرأة الأسود وبراءة الأطفال. فالبراعة قد تعطي السطوة لكل من يتقنها لكنها لا تخلص نفسها إلا لمن يستحقها. في النهاية نجمل ما عرضناه بأن هذا الكتاب يعلمك البراعة في التعامل مع الناس والأحداث. ورغم أن البراعة سمة تميِّز القادة والقوادين والمحتالين على السواء، إلا أنه لا يصمد طويلا للتغيرات إلا المتَّقون الذين وصفهم السيد المسيح بأنهم بارعون كالأفاعي أبرياء كالحمام.

د. هشام الحناوي

بكاء/ سلطنة عمان

فبراير٢٠١٠

تصدير

في عالمنا المعاصر نواجه جميعًا تحديا مزدوجا. من ناحية نرغب في السطوة والنفوذ ولا أحد يكتفي منهما، بل يرغب الجميع في المزيد، فبدونهما نشعر وكأننا ريشة في مهب الريح لا نملك تأثيرًا على الناس والأحداث التي تتحكم بنا. من الناحية الأخرى يفرض علينا المجتمع أن نكون مهذَّبين ومنصفين وأن لا نُظهِر أبدًا تعطشنا ومساعينا للحصول على الهيمنة لأن ذلك يظهرنا في أعين الناس انتهازيين ويعرِّض حياتنا بينهم للخطر. هذا الواقع يفرض علينا أن نكون ماكرين في تصرفاتنا بأن نظهر الود ونبطن الخداع، نعلن تأييدنا للعدالة والمساواة بين الناس وفي الخفاء نتحايل للهيمنة عليهم.

ظلت هذه الازدواجية الدائمة في التعامل تميِّز مكائد النبلاء ورجال الصفوة للحصول على السطوة في حاشية الحكام. طوال التاريخ كانت الحاشية تدور حول شخصية واحدة نافذة هي الملك أو الملكة أو الحاكم أو القائد، وكان على رجل الصفوة أن يواجه موقفًا صعبًا لا مفرَّ منه. كان عليه التقرب من وليِّه والعمل على كسب الحظوة لديه. لكن لو بالغ في التملق أو تحققت له حظوة مفاجئة كان رجال الصفوة الآخرون يتنبهون ويكيدون له. لهذا كان على رجل الصفوة البارع أن يخفي تحركاته بطرق ماكرة. إلا أن حتى من كانت لديهم هذه البراعة في المكر كان عليهم دائمًا أن يحموا أنفسهم من المكائد المستمرة من النبلاء الآخرين الساعين لإبعادهم عن الحظوة.

مع هذا كان على مجتمع الصفوة أن يكون مثالًا للتحضر، وكان النبلاء

يفزعون إن قام أحدهم بتحركات فجَّة أوعنيفة لنيل الحظوة ويكيدون في الخفاء لتدميره. تلك كانت معضلة الحياة في القصور، كان عليهم دائمًا أن يوفقوا بين التصرف بأخلاقيات عالية وبين التحايل بمكر لسحق خصومهم. مع الوقت كان رجل الصفوة البارع يتعلَّم أن يجعل تحركاته مراوغة وغير مباشرة، وحين كان يريد أن يطعن خصمًا في ظهره كان يفعل ذلك برقَّة من يرتدي قفازًا من الحرير وعلى شفتيه أكثر الابتسامات عذوبة. كان عليه بدلًا من القهر والطغيان والتحايل المكشوف أن يتقن الاستراتيجيات الخفية مثل الاستدراج والإبهار والخداع. كان عليه أن يفكر لعدَّة تحركات قادمة. هكذا فإن الحياة في الحاشية كانت لعبة مستمرَّة تتطلَّب الاحتراس وإبداع التكتيكات أي إنها كانت حربًا لكن في صورة متحضِّرة.

يفرض علينا الواقع أن نخوض نحن أيضًا هذه الحرب المتحضِّرة. علينا دائمًا أن نُظهر الرقيَّ والإنصاف والتحضُّر في كل تعاملاتنا لكن لو ألزمنا أنفسنا التزامًا صارمًا بهذه المبادئ في السرِّ والعلن يسحقنا من ليسوا من السذاجة ليلتزموا بها، وكما كتب رجل الحاشية والدبلوماسي الشهير نيقولو مكيافيللي عن ذلك: "من يلتزم بالطيبة طوال الوقت يسحقه المد الهائل من الأشخاص الذين ليسوا طيبين".

في الحاشية كانت تستعر تحت السطح الراقي والمهذب مراجل من المشاعر السوداء من الجشع والحسد والحقد. ما زالت هذه المشاعر تضطرب داخلنا كما كانت لدى من قبلنا. واللعبة ذاتها لم تتغير، من الخارج عليك أن تظهر التلطُّف لكن من الداخل عليك - إلا إن كنت معتوهًا - أن تتعلَّم الاحتراس والدهاء، وأن تفعل ما نصح به نابليون: أن تضرب بقبضة من الحديد في قفاز من الحرير. الأمر هو ذاته كما كان في حاشية القدماء: إن

أتقنت مهارات المراوغة والإبهار والخداع واستدراج من حولك تفعل ما تريد وتفوَّقت على منافسيك في المكر تنال السطوة وتجعل الناس ينحنون لإرادتك دون أن يفهموا ما فعلت لهم، وطالما لا يفهمون تحركاتك فلن يستاءوا ولن يقاوموا سطوتك.

"السطوة أشبه بالمرأة الفاتنة سيئة السمعة، يطلبها الجميع ويتبرأ منها الجميع".

هناك من يصفون السعي للسطوة بأنه حكر على الأشرار والطغاة الذين يفسدون في الأرض. يتظاهر هؤلاء بأنهم "غلابة" ليس لهم في لعبة السطوة. احذر منهم ولا تنخدع بكلامهم لأنك ستجدهم من أبرع الناس في لعبة السطوة وما ادعاءاتهم هذه إلا استراتيجية تخفي بمهارة طبيعة ما يقومون به من تلاعب، يُظهرون أن ضعفهم وافتقادهم للسطوة ناتج عن طيبتهم والتزامهم بالأخلاق ويفعلون ذلك لكسب احترام الناس وتعاطفهم، لكن "الغلابة" الحقيقيين لا يروِّجون لضعفهم ولا يتاجرون به، بل إن إظهار الضعف يعد من الاستراتيجيات الأكثر مهارة وفعالية لاكتساب السطوة "انظر القاعدة ٢٢: استخدم تكتيك الإذعان لتحول ضعفك إلى قوة".

من الاستراتيجيات الأخرى التي يستخدمها من ينكرون سعيهم للسطوة الدفاع بحماس عن المساواة بين الناس في كل شئون الحياة مهما كانت إمكاناتهم وقدراتهم، لكن المساواة لا تحل فساد السطوة بل تزيده سوءًا؛ لأنها تعني تجاهل حقيقة أن الله رفع الناس بعضهم فوق بعض درجات حسب قدراتهم، وأن فرض المساواة يعني الرفع من شأن الأقل مهارة والحط من شأن المتميزين. مرة أخرى نقول إن هذا الادعاء ليس إلا استراتيجية يستخدمها

هؤلاء ليخدموا مصالحهم بإعطاء مكانة خاصة لأمثالهم ومؤيديهم من "الصالحين".

لكن يمكنك بالفعل أن تتجنَّب السطوة بالصراحة المخلصة والصدق في التعبير عن كل ما في قلبك، فذلك يناقض الخداع والتكتم الذين لا غنى عنهما في لعبة السطوة. لكن الصراحة تجرح الكثيرين وتؤذيهم وتجعلهم يكيدون لك في الخفاء، ولن يصدقوا أبدًا أن صراحتك ليست حيلة لتحقيق مصالحك الشخصية، وهم في ذلك لا يتجنُّون عليك تمامًا لأن استخدام الصراحة كاستراتيجية يعد من الحيل البارعة لرفع قدرك عند الناس وإقناعهم بنبل خصالك ونقاء قلبك وإنكارك لذاتك، كما أنه من الوسائل القوية للحطِّ من شأن خصومك وتدمير مكانتهم لدى الآخرين.

أخيرًا قد يتظاهر من ينكرون انخراطهم في لعبة السطوة بأنهم أبرياء ساذجون لا يقدرون على الكيد والخداع. احذر مجددًا من أن التظاهر بالبراءة يعد هو الآخر من الحيل البارعة في الخداع "انظر القاعدة ٢١: استدرج فرائسك بالتظاهر بأنك أقل منهم دهاء". بل حتى البراءة الصادقة لا تخلو من حيلٍ للسطوة، فحتى الأطفال وهم أكثر الناس براءة يعرفون كيف يتلاعبون بالكبار ليحققوا لهم ما يريدون، كما يحقق الأبرياء الحقيقيون من الكبار سطوة كبيرة لأن براءتهم تؤثِّر في الناس دون حاجة لتعقيدات المكر والتدبير. لكن عليك أن تعلم أن من يبرعون في التظاهر بالبراءة غالبًا ما يكونون أقل الناس براءة.

يمكنك أن تتعرف بسهولة على من يتبرَّأون من اللعب للسطوة من تباهيهم بالتقوى والورع والفضيلة، لكن لو تأملتهم جيدًا لوجدتهم

مثلنا جميعًا متعطشين للسطوة، بل إنهم من أمهر اللاعبين من أجلها، وما استعراضهم المسرحي للتقوى إلا وسيلة لذرِّ الرماد في العيون حتى لا يكتشف الآخرون حيلهم. بعض هؤلاء لا يشعرون بالفعل أنهم يتلاعبون من أجل السطوة، إن واجهتهم بالألاعيب والحيل الواضحة التي يمارسونها طوال الوقت يفزعون ويعترضون ويتهمونك بالافتراء. العالم حاشية عملاقة ولا يمكن لأحد أن يفرَّ من قواعدها، ومحاولة الخروج من المنافسة لن تورثك إلا البؤس والحسرة. لا تضيّع وقتك في الجدل والتألم مما يسببه لك الواقع من مظالم، وتعلَّم كيف تتفوَّق في اللعبة. اكتساب مهارات السطوة يمكِّنك من أن تكون ما تحب أن تكون ويُكسبك تقدير واحترام أصدقائك وأحبائك. وإتقانك لخصائل رجل الصفوة البارع "الواردة في القاعدة ٢٤" يُشعر كل من يتعامل معك بمشاعر أفضل نحو أنفسهم ويجعلهم يعتمدون عليك لتحقيق السعادة والازدهار، ويجعلهم جميعًا راغبين في صحبتك. تمكُّنك من القواعد الثمانِ والأربعين الواردة في هذا الكتاب يحميك ويحمي الآخرين من خسائر التعامل بسفهٍ مع السطوة ومن مضارِّ اللعب بالنار دون معرفة خواصِّها. وطالما أن السعي للسطوة قدر فخير لك أن تتقنه عن أن تجهله أو تنكره.

لايمكن إتقان استراتيجيات السطوة تلقائيًا ولا أحد يولد وهو يملكها، فهي تتطلَّب طريقة معينة للنظر للعالم والتدريب لسنوات لاكتساب المهارات التي تمكنك من تطبيق هذه القواعد بسهولة.

أول هذه المهارات وأهمها أن تتحكم بانفعالاتك، فالتعامل مع المواقف بانفعال هو أكبر ما يعيقك عن اكتساب السطوة. ربما يشعرك التعبير بحرية عن انفعالاتك بالراحة اللحظيَّة لكنه يُخسرك الكثير على المدى الطويل. المشاعر

تشوِّش العقل وتفقدك الرؤية الواضحة، وهذا يمنعك من التأهُّب والاستجابة باقتدار لما يواجهك من تحديات. الغضب هو أخطر الانفعالات لأنه يتصاعد كالموج ويُخرج الموقف عن سيطرتك ويزيد من عزم واستعداد أعدائك. أن أردت تدمِّر عدوًّا فخير لك أن تظهر له الود حتى لا يرى ما تعده له بدلًا من الغضب الذي يجعله متأهِّبًا لمواجهتك. الحب هو شعور آخر مدمِّر لأنه يعميك عن الألاعيب التي يقوم بها من تحب لتحقيق مصالحه. لا يمكنك أن تكبت الغضب أو الحب ومن العبث أن تحاول ذلك، لكن عليك أن تتعلَّم أن تعبر عنهما بحكمة، والأهم أن لا تدعهما أبدًا يشوشان تفكيرك واستراتيجياتك. من المهارات الهامة الأخرى مهارة ترتبط كثيرًا بالسيطرة على الانفعالات وهي قدرتك أن تحرر نفسك من أسر اللحظة الحاضرة لتنظر بموضوعية وفي آنٍ واحد للماضي والمستقبل معًا حتى يسهل عليك أن تعرف من أين تأتيك المخاطر. للمستقبل ارفع شعار "لن أغفل أبدًا ولن أفقد يومًا يقظتي".

قبل أن تحدث، وبدلًا من قضاء الوقت في تمنِّيات تكلل مخططاتك بالنجاح، اجتهد وفكر في الهفوات والمخاطر التي قد تعيقك. كلما فكرت أكثر تزداد الخطوات التي يمكنك أن تخطط لها مسبقًا وتزداد فرصتك في تحقيق السطوة.

عليك أيضًا أن تتأمَّل الماضي ولكن ليس لتذكُّر الجروح أو لاجترار الضغائن، فنصف هذه المهارة هي أن تتخلص من التحسُّر على الماضي لأن ذلك يلتهمك ويشوش تفكيرك. تأمُّل ما مضى يعني أن تستفيد من تجاربك وتجارب الآخرين "وسوف يساعدك في ذلك الأمثلة التاريخية الكثيرة الواردة في هذا الكتاب". مع النظر للماضي عليك أن تتأمَّل أفعال أصدقائك في الوقت الحاضر لأن هذه الخبرات الشخصية سوف تعلمك الكثير.

أبدًا بفحص الأخطاء التي أعاقتك من قبل وحلِّلها في ضوء القواعد الثمان والأربعين واستخلص منها دروسًا، وأقسم لنفسك "لن أقع أبدًا في هذه الأخطاء والشراك مرة أخرى". لو استطعت أن تقيِّم نفسك بهذه الطريقة ستتمكَّن من التخلُّص من الخصال التي دفعتك لارتكاب الأخطاء، وتلك مهارة هامة للغاية. تتطلب السطوة أيضًا إتقان اللعب بالمظاهر، ولكي تحقق ذلك عليك أن تتعلم التنكُّر في الكثير من الأقنعة واستخدام الكثير من الحيل للخداع. لا تنظر للتنكُّر والخداع كأفعال قبيحة أو لا أخلاقية، فالتعاملات الإنسانية المتحضِّرة تتطلَّب في كل مستوياتها ممارسة نوع من الخداع والتنكُّر، فإظهارك للآخرين غير ما تشعر به حقًّا هو الفن الذي طوَّرته الحضارة، وهو ما يميزنا عن الحيوانات، كما أنه من أقوى الأسلحة في لعبة السطوة.

لن تستطيع أن تتعلم التنكُّر ما لم تعلم نفسك أن تتحرَّر من شخصيتك الحقيقية، وأن تكون الشخص الذي تريده في أي لحظة، وأن ترتدي القناع الذي يناسب الموقف. هذا التحرر من الالتزام بمظهر محدد بما في ذلك مظهرك الحقيقي يخلصك من الأثقال التي تعيق الآخرين. درِّب نفسك أن تكون كالممثل الذي يخفي بمهارة مشاعره الحقيقية ويغير تعبيرات وجهه حسب الدور الذي يقوم به. اللعب بالمظاهر وإتقان فن الخداع يعدَّان من الجماليات الاجتماعية وهما أيضًا من الأسس التي لا غنى عنها لاكتساب السطوة. إن كان الخداع هو أقوى الأسلحة في لعبة السطوة، فإن التحلِّي بالصبر والتأنِّي هو أهم دروعها. الصبر يحميك من ارتكاب التصرفات السفيهة ويُظهرك للآخرين واثقًا ومقتدرًا، وسوف يأتيك خير ما في الأمور إن منحتها الوقت وخططت بعقلانية لعدة خطوات قادمة. أما التسرُّع فيظهرك ضعيفًا وسفيهًا ويعد عائقًا رئيسيًا يمنع عنك السطوة.

عليك أن تتخلص تمامًا من إطلاق الأحكام الأخلاقية وأن تقيِّم كل الأمور حسب ملاءمتها للظروف المتاحة. السطوة مباراة وفي المباريات لا تقيس أفعال الآخرين حسب نواياهم بل حسب تأثيراتها عليهم، فما الجدوى أن يريد أحدهم لك الخير إن كانت كل أفعاله تؤدي بك إلى الدمار؟ الناس يبرِّرون أفعالهم دائمًا بمبررات أخلاقية ويؤكدون أنهم لم يقصدوا بها إلا الخير. تعلَّم أن تهزأ من داخلك بهذه المبررات وأن تتجاهلها، وأن لا تترك نفسك أبدًا لإغراء الحكم على أخلاقيات الناس من أفعالهم، فهم دائمًا يغلِّفون سعيهم للسطوة بغلاف جذاب من المبررات الأخلاقية.

السطوة مباراة يتعامل فيها المتنافسون البارعون بتحضُّر رجال الصفوة، ويلتزمون بقواعد اللعبة ولا يأخذون ما يحدث بحساسية شخصية. في اللعبة تعد استراتيجياتك وتراقب تحركات خصمك محتفظًا - على قدر ما تسطيع - بالاتِّزان والهدوء، وفي النهاية تشكر منافسيك على أدبهم وليس على نواياهم الحسنة. درِّب نفسك على توقُّع ما ينتج عن أفعال الآخرين في ضوء الظروف المتاحة ولا يشغلك عن أي شئ آخر.

"إن كان نصف النجاح في لعبة السطوة يأتي من براعتك فيما تفعله" فإن النصف الآخر يأتي مما تمتنع عن فعله، أي مما لا تسمح لنفسك بالاستدراج إليه، ولكي تتقن ذلك عليك أن تعوِّد نفسك على الحكم على كل الأمور بكلفتها، فكما قال نيتشه: "أهمية الأشياء تُقدَّر أحيانًا بما فيها وليس بما تربحه منها".

قد تجد طريقًا يحقِّق لك هدفك لكن عليك أن تسأل نفسك كم سيكلِّفك هذا. طبِّق هذا المعيار في كل أمور حياتك سواء في الشراكة مع الآخرين أو

الاندفاع لنجدتهم، فالحياة قصيرة وفرصها شحيحة، وعليك أن تبذل أقصى جهدك لتحقيق ما تريد. الوقت له أهمية كبيرة مثله مثل مواردك الأخرى فلا تهدر أبدًا وقتك وراحة بالك على شئون الآخرين فذلك ثمن باهظ ليس عليك أن تدفعه.

السطوة مباراة اجتماعية تتطلب منك القدرة على قراءة الناس وفهمهم، وكما كتب رجل الصفوة الشهير في القرن السابع عشر بالستار جراتسيان "كثيرون من الناس يقضون أوقاتًا طويلة في دراسة الحيوانات والنباتات. أهم من ذلك بكثير أن تدرس الناس وتفهمهم لأن ذلك قد يعني الفارق بين الحياة والموت". لكي تكون منافسًا جيدًا عليك أن تكون محللًا نفسيًا جيدًا تتقن قراءة الدوافع الحقيقية للناس خلف الضباب الكثيف الذي يغلِّفون به أفعالهم. فهم هذه الدوافع هو أهم المهارات التي تساعدك على اكتساب السطوة لأنه يفتح لك آفاقًا كبيرة للمكر والاستدراج والتلاعب.

تعقيدات الناس لا تنتهي، وقد تقضي عمرك كله دون أن تفهمها تمامًا، لذلك عليك أن تبدأ في تدريب نفسك من الآن. لكي تنجح في فهم الناس لا تحدد لنفسك من عليك أن تدرسهم ومن تثق بهم ثقة عمياء. لا تثق بأحد ثقة مطلقة وادرس الجميع ومنهم أصدقاؤك أو حتى أحبائك.

أخيرًا، عليك أن تستخدم الطرق المراوغة وغير المباشرة للوصول للسطوة. خطط لتحركاتك ونفذها بأكبر قدر من الخفاء والمراوغة مثل كرة البلياردو التي ترتدُّ عدة مرات قبل أن تصيب هدفها. المراوغة هي التي تجعلك تزدهر في حاشية العصر الحديث لأنها تجعلك المثل الأعلى للياقة والأدب وفي نفس الوقت الأمهر في المكر والخداع.

كتاب قواعد السطوة كتاب عملي في فنون المراوغة والاستدراج، وهو مستمد من خبرات أساتذة مارسوا اللعبة واكتشفوا أسرارها في حقب تمتد لثلاثة آلاف عام، وفي حضارات متنوعة مثل الصين القديمة وإيطاليا في عصر النهضة وغيرهما. الكتاب هوالخلاصة المركزة لهذه الحكمة التي وردت في الكتابات العبقرية لمخططين استراتيجين "صن تسو وكلو شفيتز"، ورجال دولة ماكرين "بسمارك وتاليران"، ومحترفين في الإغواء "نينودي لينكلو وكازانافو". وأخير أبرع المحتالين في العصر الحديث "الفتى الأصفر وايل". وقد تم ترتيب هذه الحكمة في قواعد يسهل فهمها واستيعابها.

الفكرة من الكتاب بسيطة للغاية، وهي أن هناك أفعال إن قمت بها تتحقق لك السطوة "بمراعاة القواعد"، وإن خالفتها تفقدك السطوة أو تحرمك منها "بانتهاك القواعد". وقد أوردنا الكثير من الأمثلة التاريخية للمراعاة والانتهاك، وسوف تفيدك كثيراً لأن هذه القواعد لا تتغير في جوهرها بتغير الزمن.

توجد أكثر من طريقة لقراءة هذا الكتاب. هناك القراءة الشاملة التي تعطيك فكرة عامة عن السطوة. في البداية قد تجد أن بعض القواعد لا تخصُّك ولكن مع الوقت سترى أن لها تطبيقات تفيدك في حياتك، فالقواعد الثمان والأربعون مترابطة معا كنسيج متجانس. هذا النوع من القراءة يمكِّنك من التعرُّف على الأخطاء التي كنت دائمًا ترتكبها ويساعدك في إصلاح شئونك الجارية. أما النوع الثاني وهو القراءة المدقِّقة فسوف تلهمك التفكير بشكل مختلف تمامًا في ماضيك ومستقبلك وتعمِّق إدراكك لأهدافك وتصرفاتك وعلاقتك بالآخرين لفترة أطول بكثير من قراءتك الشاملة للكتاب.

الكتاب مصمَّم بحيث يسهل عليك تصفُّح ومراجعة القاعدة التي قد تحتاجها في وقت ما. فلنقل مثلًا إنك تعاني من توتر في علاقتك برئيسك ولا تعرف لماذا لا تحظى جهودك بالعرفان والترقِّي، ستجد الكثير من القواعد التي تركز على علاقة المرءوس برئيسه حتمًا أنك تنتهك إحدى هذه القواعد. بتصفُّحك لملخص القواعد في فهرس الكتاب ستتعرف على القاعدة التي يجب عليك أن تركز عليها.

أخيرًا فإن هناك من سيقرأون هذا الكتاب بغرض التسلية والاستمتاع بأمجاد وإخفاقات مشاهير التاريخ، لكننا نحذر هؤلاء من أن السطوة مغوية وتفتن كل من يقترب منها، وتأخذك في نشوة التفكير في حل معضلاتها التي لا تنتهي. السطوة ممتعة لمن يأخذها بجدية لكنها تعاقب من يتعامل معها باستخفاف.

من يلتزم بالطيبة طوال الوقت يسحقه المد الهائل من الأشخاص الذين ليسوا طيبين. هكذا فإن على الأمير الذي يريد أن يحافظ على سلطته أن لا يكون طيبًا ثم لا يستخدم هذه المعرفة إلا إن تتطلبها منه الضرورة.

الأمير: نيقولو مكيافيللي ١٤٦٩ - ١٥٢٧

القاعدة ١

لا تُظهر أبداً تفوقك على وليِّك

الحكمة:

أشعِر رؤساءك بالاطمئنان لمكانتهم وتفوقهم، ولا تدع رغبتك للتأثير فيهم تدفعك لاستعراض مواهبك أمامهم لأن ذلك على عكس ما تريد سيشعرهم بالتهديد والقلق منك. أظهر أولياءك أعلى من قدرهم الحقيقي وسوف يرفعك ذلك إلى أعلى مقامات السطوة.

انتهاك القاعدة:

كان نيقولاس فوكويه وزير خزانة لويس الرابع عشر رجلًا سخيًّا يحبُّ الحفلات والنساء والشعر، كما كان يحب المال وكان ينفقه ببذخ على حياته المسرفة. كان ماهرًا في عمله ولم يكن الملك يستغني عنه، ولذلك حين مات رئيس الوزراء جول مازارين سنة ١٦٦١ توقع فوكويه أن يخلفه، لكن الملك قرر إلغاء المنصب. ولأسباب أخرى اعتقد فوكويه أنه يخسر الحظوة لدى الملك فقرر أن يستعيد تقدير الملك له بإقامة حفل لم يشهد له العالم مثيلًا من قبل. كان السبب المزعوم للاحتفال هوانتهاء فوكويه من تشييد قصره الذي أسماه فولوفيكونت، لكن الغرض الحقيقي كان إظهار الإجلال للملك الذي حضر كضيف شرف للحفل. ضم الحفل أشهر النبلاء في اوروبا وبعضًا من أعظم مفكريها من أمثال لافونتين ولاروشفوكو ومدام

سفينييه، وكتب موليير مسرحية لهذه المناسبة مثّل فيها بنفسه في نهاية السهرة. بدأ الحفل بعشاء من سبعة أطباق متتابعة تضم أطباقًا من الشرق لم يتذوَّقها الفرنسيون من قبل، إضافة لأطباق تم إبداعها خصيصًا من أجل هذه الليلة، وقد صاحب العشاء موسيقى أوصى فوكويه بتأليفها تكريمًا للملك.

بعد العشاء بدأت جولة في حدائق القصر، كانت أرضيات ونافورات القصر إلهامًا فنيًّا رائعًا لقصر الفرساي الذي بُني فيما بعد.

اصطحب فوكويه الملك الشاب شخصيًّا في جولة بين الشجيرات ومزاهر الورود الموزَّعة في تشكيلات هندسية جميلة. عند وصولهما لقنوات الحديقة كان عرض الألعاب النارية قد بدأ ثم تلاه عرض لمسرحية موليير. انتهى الحفل في وقت متأخِّر من الليل وشهد الجميع بأنه أروع ما حضروه من حفلات. في اليوم التالي قام دارتينيان - أحد فرسان الملك - بالقبض على فوكويه، وبعد أشهر تمت محاكمته بتهمة السرقة من خزانة الدولة "رغم أن معظم السرقات التي اتُّهم بها كانت لصالح الملك وبأمر منه". أدين فوكويه بالتهم المنسوبة إليه وأرسل إلى أكثر السجون عزلة في فرنسا في أعالي جبال بيريني حيث قضى العشرين عامًا الأخيرة من عمره في حبس انفرادي.

التعليق:

كان الملك لويس الرابع عشر "الملك الشمس" مغرورًا ومتكبراً وراغبًا في أن يكون دائمًا في بؤرة الضوء، ولم يكن ليسمح بأن يفوقه شخص آخر في المجد والتألق خاصة إن كان هذا الشخص يعمل تحت إمرته. اختار لويس خلفًا لفوكويه جان بابتيست كولبير، وهو رجل معروف ببخله وبأنه يقيم أسوأ الحفلات في باريس، وقد حرص كولبير على أن يذهب أي مال يخرج

من الخزانة مباشرة ليد لويس. بهذه الأموال بنى لويس قصر الفرساي وهو أعظم حتى بكثير من قصر فوكويه، وقد استخدم في بنائه نفس المهندسين ومصممي الزخارف والحدائق. وفي الفرساي أقام لويس حفلات أكثر بذخًا من الحفل الذي أفقد فوكويه حريته.

دعونا نتفحَّص الموقف، ليلة الحفل كان فوكويه يعرض على الملك مشاهد يتفوق كل منها على سابقه، ظنًّا منه أن ذلك يظهر ولاءه وتقديره للملك. كان يحسب أن ذلك يعيد إليه الحظوة ويبين للملك رقي ذوقه وعلاقاته وشعبيته ليعرف كم سيكون رئيس وزراء متميز إن عيّنه في هذا المنصب. لكن على العكس كان كل مشهد يُعرض وفي كل مرة كان فوكويه يتلقى إعجاب الحاضرين كان لويس يشعر بالغيظ من أن فوكويه يأخذ منه إعجاب أصدقائه وأتباعه، ومن أنه يتباهى أمامه بثروته وسطوته. كان الحفل إهانة لكبرياء الملك. لم يبح لويس لأحد بمشاعره، بل انتهز عذرًا ملائمًا ليتخلَّص من الرجل الذي - عن غير قصد - أشعره بالخور والتهديد.

يتلقَّى ما يشبه هذا المصير كل من يربك إحساس أوليائه بذاتهم أو يهدد كبرياءهم أو يقلل من تألقهم.

في بداية السهرة كان فوكويه على قمة العالم

وحين انتهت كان يرقد في القاع

فولتيير، ١٦٩٤ - ١٧٧٨

مراعاة القاعدة:

في أوائل القرن السابع عشر وجد عالم الفلك الرياضي الإيطالي جاليليو نفسه في وضعٍ حرج، فقد كان يعتمد على هبات الحكام العظام لدعم أبحاثه، وكان يفعل ما يفعله كل علماء عصر النهضة، بأن يهدي اختراعه واكتشافه للرعاة المعروفين في وقته. في إحدى المرات أهدى بوصلة عسكرية اخترعها لدوق جونزاجا، ثم أهدى كتابًا يشرح عمل البوصلة إلى أسرة المديتشي، قدّر الحاكمان الإهداء وسهَّلا له الحصول على المزيد من الطلاب ليعلمهم، لكن مهما كانت روعة اكتشافاته كان الرعاة يدفعون له بالهدايا وليس مالًا. كانت تلك الحياة غير مستقرة وتبقيه تحت رحمة الآخرين، ورأى أن عليه أن يجد حلًّا يخلصه من هذا الوضع الخطير.

في عام ١٦١٠ فكر جاليلو أن يستخدم استراتيجية أخرى حين اكتشف أقمار المشترى، فبدلًا من تقسيم الاكتشاف بين الرعاة مثل أن يعطي التليسكوب الذي استخدمه لأحدهم وكتابًا لآخر، وهي الاستراتيجية التي كان يستخدمها في السابق، قرر أن يركز حصرًا على آل مديتشي. اختار المديتشي لسبب واحد وهو أنه بعد أن أسس كوزيمو الأول سلالة المديتشي الحاكمة في عام ١٥٤٠ اتخذ المشترى - وهو أقوى الآلهة في الأساطير الرومانية - رمزًا لسطوته التي تتعدَّى السياسة والأعمال المصرفية وتربطه بمجد روما القديم.

حوّل جاليلو اكتشافه لأقمار المشترى إلى حدث كوني يمجِّد عظمة المديتشي. بعد اكتشافه بفترة قليلة أعلن أن "النجوم البراقة [أي أقمار المشترى]" أباحت نفسها في السماء لتلسكوبه في نفس الوقت الذي اعتلى فيه

كوزيمو الثاني العرش، وقال إن عدد الأقمار أربعة يتناغم مع أبناء المديتشي "فقد كان لكوزيمو الثاني ثلاثة إخوة"، وأن الأقمار تدور في فلك المشترى كما يدور الإخوة الأربعة حول كوزيمو الأول مؤسس السلالة، وأن ذلك يبين أن ذلك أكثر من مصادفة، فالسماء ذاتها تعلن تصاعد مجد أسرة المديتشي. بعد أن أهدى جاليلو اكتشافه للمديتشي كلّف أحد الفنانين بتصميم شعار يمثل المشترى يجلس في غمام تدور حوله الأقمار الأربعة، وقدم الشعار لكوزيمو الثاني كرمز يربطه بالسماء. سنة ١٦١٠ اختار كوزيمو الثاني جاليليو فيلسوفًا ورياضيًا رسميًا لبلاطه براتب كامل، وبالنسبة لعالم كانت هذه فرصة العمر فلم يعد بعدها محتاجًا لاستجداء الرعاة من جديد.

التعليق:

بضربة واحدة حقق جاليليو باستراتيجيته الجديدة أكثر مما حققه في كل سنوات التسوُّل، السبب بسيط: كل السادة يودُّون أن يظهروا أكثر نبوغًا من غيرهم من الناس. لا يرغب السادة في العلم أو الحقيقة التجريبية أو أحدث الاختراعات، ولا يهتمون سوى بأسمائهم ومجدهم. المؤكد أن جاليليو منح المديتشي من المجد بربط أسمائهم بقوى كونية أكثر مما قد يمنحه لهم رعايتهم لأي اختراع أو اكتشاف علمي. العلماء ليسوا مستثنين من تقلبات حياة الحاشية ومحسوبيتها، فهم أيضًا يخدمون أولياء لديهم حافظات نقود، وقد تسبِّب قدراتهم الفكرية الكبيرة بعض القلق لأوليائهم والذين قد يشعرون بأن دورهم الوحيد هو دفع النفقات - وهوعمل قبيح ومهين. منتج أي عمل عظيم يرغب في أن يظهر أكثر من مجرد مموِّل، يريد أن يبدو خلّاقًا ومبدعًا بل حتى أن يبدو أكبر من العمل الذي يُنتج باسمه. امنح وليَّك

الإحساس بالمجد وليس التهديد. لم يتباه جاليليو بذكائه على المديتشي ولم يشعرهم أبدًا أنهم أقل منه بأي منظور، بل أدى تشبيهه لهم بالنجوم إلى تألق بريقهم ومجدهم في كل قصور إيطاليا، فهو لم يقلل من بهاء صورة أوليائه بل جعل ألقهم يعلو فوق كل السادة الآخرين.

مفاتيح للسطوة:

لا أحد يثق بنفسه ثقة تامة، فلدينا جميعًا نقائص تجعلنا نشعر بالخور والتهديد، وحين تُظهر نفسك وتستعرض مواهبك تحرك لدى الآخرين الأحقَّاد والحسد والمشاعر الأخرى التي يولِّدها الخور. عليك أن تتوقع ذلك. ليس عليك أن تخشى إثارة هذا الشعور بالدونية لدى الجميع، لكن يختلف الأمر حين تتعامل مع رؤسائك: فأكبر الأخطاء في لعبة السطوة هو أن تظهر تفوقك على وليِّك.

لا تخدع نفسك بالظن لأن الحياة قد تغيرت عن عصر لويس الرابع عشر والمديتشي، فمن يحصلون على المراكز العليا في المجتمع لا يقلون في مكانتهم عن الملوك والملكات: ويرغبون جميعًا في الإحساس بالأمان في مناصبهم، والشعور بأنهم يتفوقون على كل من حولهم في الذكاء والمكر والجاذبية. هناك اعتقاد خاطئ لكنه شائع بأن إظهارك وتباهيك بقدراتك ومواهبك يجعلك تنال رضا أوليائك وثقتهم. قد يتظاهر وليك بتقدير قدراتك لكن عند أول فرصة سيستبدلك بأشخاص أقل ذكاء وجاذبية وتهديدًا منك كما فعل لويس الرابع عشر بإحلاله كولبير الفاتر محل فوكويه المتألق، وسوف يفعل وليك ما فعله لويس فلن يعترف بالسبب الحقيقي لكن سيجد عذرًا للتخلص منك ومن تهديدك لمكانته.

هناك امتدادان خفيان لهذه القاعدة عليك أن تنتبه إليهما. أولًا هناك بعض الرؤساء لديهم خور شديد في ثقتهم بأنفسهم وسيشعرون بأنك تتألق عليهم طبيعيًا ودون أن تقصد بجاذبيتك ومواهبك.

لم يملك أحد في إيطاليا في عصر النهضة ما ملكه آستوري مانفريدي أمير فاينزا من مواهب طبيعية، لكونه أكثر أمراء زمنه وسامة، كان يستطيع أيضًا أن يأسر قلوب من حوله بكرمه وروحه المرحة.

في عام ١٥٠٠ استطاع سيزار بورجيا حصار فاينزا، وبعد سقوط المدينة توقع الناس أسوأ تنكيل من بورجيا قاسي القلب، إلا أنه قرر العفو عن المدينة: فقد اكتفى باحتلال قلاع المدينة ولم يعدم أحدًا من مواطنيها وسمح للأمير مانفريدي بالبقاء مع حاشيته يمارسون حياتهم بحرية تامة.

لكن بعد أسابيع قليلة قاد العسكر آستوري مانفريدي إلى أحد سجون روما، وبعدها بعام تم انتشال جثته من نهر تايبر وقد رُبط حول عنقه حجر. برر بورجيا هذه الموته الرهيبة بالادعاء بأن مانفريدي كان خائنًا ومتآمرًا، لكن الحقيقة كانت في غرور بورجيا وخوره. كان الشاب الصغير يتألق عليه دون حتى أن يحاول، فقد كانت صفاته الطبيعية كافيه لأن تطفئ جاذبية وهيبة بورجيا بمجرد حضوره.

الدرس بسيط: إن لم تستطع أن تتحكم بظهور جاذبيتك وتفوقك تعلم كيف تتجنب هذه الوحوش خائرة النفس من أمثال سيزار بورجيا، إما هذا أو أن تجد سبيلًا لوأد خصالك الحسنة حين تكون في حضرتهم.

الامتداد الثاني، هو أن لا تظن أبدًا أن حب رئيسك لك يسمح لك بفعل كل ما تريد. هناك آلاف الأمثلة عن أناس ذلوا بعد عزة لأن توهمهم أن

مكانتهم ستدوم لهم جعلهم يتجرءون على التألق على رؤسائهم. في اليابان في أواخر القرن السادس عشر كان المقرب من الإمبراطور هديوشي رجل يُدعى صن نوركيو. كان نوركيو الفنان الأفضل في طقوس حفلات الشاي والتي أشبه بالهوس لنبلاء هذا العصر، وكان المستشار الأول لهديوشي، وكان له جناح بالقصر، وكان مكرَّما في كل أنحاء اليابان. لكن في عام ١٥٩١ ألقى هديوشي القبض عليه وحكم عليه بالموت، ففضل نوركيو أن ينتحر. عُرف لاحقًا السبب وراء تغير حظ ركيو: كان ركيو الذي صعد من فلاح بسيط إلى عزيز الإمبراطور، قد أمر بصنع تمثال من الخشب يصوِّره يرتدي حذاء مميزًا، "وكان ذلك علامة على النبل والمكانة" ويقف بخيلاء في مكان بارز داخل بوابات القصر على مرأى واضح من الأسرة الملكية حين كانوا يعبرون الطريق. رأى هديوشي أن ذلك يدل على أن ركيو لم يعد يعرف حدوده. التكريم الذي حصل عليه ركيو أنساه أن مكانته تقوم على رضا الإمبراطور عنه وأوهمه أنه نال ذلك بجهده، وكان ذلك خطأ لا يغتفر في تقديره وضعه دفع ثمنه حياته. تذكر دائمًا: أن مكانتك لن تدوم لك مهما فعلت، ولا تدع نشوتك بما تنال من حظوة تسيطر عليك وتصيبك بالغرور.

معرفتك بمخاطر تباهيك وتألقك على رئيسك يمكّنك من أن تستخدم هذه القاعدة لصالحك. أولًا عليك أن تتملق وتطري على رئيسك. التملُّق الصريح يفيدك لكن له حدود فهو مباشر وفجٌّ ويفسد علاقتك بأندادك، أما التملق الحاذق فهو أقوى بكثير. مثلًا إن كنت أذكى من رئيسك اجعله يبدو أذكى منك، تصرَّف بسذاجة واجعله يشعر أنك محتاج لخبرته، افتعل ارتكاب أخطاء لا تضرك على المدى الطويل واسأله العون، فالرؤساء يحبون هذه المطالب، والرئيس الذي لا يشعر أنه يعطيك خبرته سيعطيك بدلًا منها الحقد والضغينة.

إن كانت أفكارك أكثر إبداعًا من أفكار رئيسك انسبها إليه على الملأ، وأظهِر للجميع أن إبداعاتك مستمدَّة من توجيهاته.

إن كنت تتفوَّق على رئيسك في خفة الظل والحضور فلا مانع من أن تلعب دور مهرج الحفل الذي يلطِّف الأجواء، لكن احرص على أن لا تلفت الانتباه وتجعل الناس يرون رئيسك كئيبًا ومملًّا مقارنة بك. خفِّف دعاباتك عند الضرورة وتحرَّ الطرق التي تجعل الحاضرين يرونه ممتعًا وظريفًا. إن كنت أكثر لباقة واجتماعية من رئيسك احرص على أن لا تكون كالغيم الذي يحجب إشعاعه. اجعله يبدو كالشمس التي يدور حولها الآخرون مشرقًا بالسطوة والتألق ومحلًّا لانتباه الجميع.

إن أظهرت له أنك تبذل كل ما تستطيع لإرضائه وبدا له أن قدراتك محدودة فسوف تنال تعاطفه وإعجابه، أما محاولة إبهاره بكرمك ومواهبك فقد تدمرك. تعلَّم الدرس من فوكويه أو استعدَّ لتحمُّل العواقب.

ليس من الضعف أن تخفي قوتك لأن ذلك يورثك السطوة في النهاية. وسماحك للآخرين بإظهار تألقهم عليك سيمنحك السيطرة ويحميك من غدر خورهم، ويساعدك على الارتفاع إن كانت أصولك متواضعة. افعل ما فعل جاليليو واجعل رئيسك يتألق في عيون الآخرين وسوف يراك هبة من السماء ويظل يقربك ويرقيك باستمرار.

الصورة

النجوم في السماء.

في أي لحظة لا يمكن إلا لشمس واحدة أن تسطع. لا تحجب أبدًا نور الشمس أو تنافسها ألقًا. قف خفيًّا في السماء واعمل على أن يشع نجم رئيسك باهرًا.

اقتباس من معلم: لا تظهر أبدًا تفوقك وتألقك على وليّك. التعالي مكروه دائمًا، ولكن تألقك على رئيسك ليس غباء فحسب لكنه قاتل. تعلم من نجوم السماء أبدًا حين تشرق الشمس في السماء. "بالتسار جراتسيان، ١٦٠١ - ١٦٥٨".

عكس القاعدة:

ليس عليك أن تخشى من استياء جميع من تقابلهم لكن عليك أن تكون انتقائيًّا في قسوتك، إن كان رئيسك نجمًا آفلًا فلا تخشَ من إظهار تفوقك عليه، ولا تكن رحيمًا معه فهو لم يتردد عن ذلك في صعوده إلى القمة. قدِّر قوته، وإن وجدته ضعيفًا اعمل في الخفاء على التعجيل بسقوطه: وفي اللحظة القاتلة أظهر تفوقك عليه في الكفاءة والحضور والذكاء. لكن إن وجدته ضعيفا للغاية وعلى حافة الانهيار اتركه يسقط وحده ولا تجازف بإظهار تفوقك عليه لأن ذلك يجعلك تبدو في عيون الآخرين حاقدًا ودنيئًا. وإن وجدت رئيسك راسخًا في مركزه ورأيت أنك أكفأ منه فلا تتعجل وانتظر بصبر حتى تأتي لحظتك المواتية. سنة الطبيعة هي أن كل سطوة تخفت وتذبل، وفي النهاية سوف يسقط رئيسك وإن أدرت اللعبة بكفاءة ستستمر بعده ويومًا ما ستفوقه ألقًا ومكانة.

القاعدة ٢

لا تثق كثيراً في أصدقائك

وتعلم أن تستفيد من أعدائك

الحكمة:

احذر الأصدقاء لأنهم أول من يخونك بدافع الحسد، كما أن الصداقة تفسد ولاءهم وتجعلهم يتسلَّطون عليك. لكن إن وظفت من كان يومًا عدوك فإنه سيسعى لأن يثبت لك جدارته وولاءه وسيكون أوفى من الأصدقاء. الحق أن أذى الصديق دائمًا أشد وأخطر بكثير من أذى العدو، وعليك إن لم تجد لك عدوًّا أن تصطنع عدوًّا.

انتهاك القاعدة:

في منتصف القرن التاسع الميلادي اعتلى عرش الإمبراطورية البيزنطية شاب اسمه مايكل الثالث، خليفة لأمه الإمبراطورة تيودورا التي أطيح بها وحكم عليها بالنفي إلى أحد الأديرة بعد أن قتل عشيقها تيوكتيتوس. كان على رأس مؤامرة عزل تيودورا وتنصيب مايكل بارداس عم مايكل، وكان رجلًا داهية وطموحًا. كان مايكل شابًّا عديم الخبرة محاطًا بالمتآمرين والقتلة والانتهازيين، وكان في حاجة في مثل هذه الظروف الخطرة إلى أحد يثق به ليعينه مستشارًا، فاتجه بفكره إلى باسليوس صديقه الحميم. لم تكن

لدى باسليوس أي فكرة عن الحكم أو السياسة - فلم يكن وقتها سوى المسئول عن حظائر الخيول الملكية، لكنه كان قد أثبت حبة وإخلاصه لمايكل في مناسبات عديدة.

كان مايكل قد التقى باسليوس قبل ذلك بسنوات أثناء زيارته لحظائر الخيل، حينها فرَّ أحد الخيول البرية وهاجم مايكل. تدخَّل باسليوس وكان وقتها شابًّا ويعمل سائسًا في الحظائر الريفية بمقدونية وأنقذ حياة مايكل. أعجب مايكل بقوة وشجاعة هذا السائس الشاب فرفعه فورًا من حضيضه كمدرب للخيل وعينة رئيسًا للإسطبلات الملكية، وأرسله إلى أرقى المدارس في بيزنطة، وبسرعة أصبح هذا الريفي الخامل رجل صفوة مثقفًا ومتأنقًا.

حين اعتلى مايكل العرش لم يرَ أن أحدًا يمكن أن يأتمنه على مهامٍّ الحاجب والمستشار أنسب من هذا الشاب الذي يدين له بكل شئ.

تم تدريب باسليوس على متطلبات الوظيفة وأحبه مايكل كأخٍ له، وتجاهل نصيحة من أشاروا عليه بتعيين بارادس الداهية الأكفا للمهمة، فلم يكن يثق ولا يطمئن إلا لصديقه الصدوق.

تعلم باسليوس جيدًا وأخذ الإمبراطور رأيه في كل شئون الدولة. المشكلة الوحيدة كانت المال - فلم يكن باسليوس يشبع منه أبدًا، فمعايشته لبذخ حياة القصور البيزنطية جعله متعطشًا لخيلاء السطوة. ضاعف مايكل راتبه مرتين ثم ثلاث وكرمه كنبيل، وتخلى له عن محظيته الخاصة يودوكسيا أنجرينا. كان مايكل يسعى لإرضاء مستشاره وصديقه الحميم بأي ثمن، لكن كل ذلك لم يشبع باسليوس أو يرضي طموحه، فالمشكلات الحقيقية كانت لا تزال تختمر. كان بارادس قائدًا للجيوش، وبدأ باسليوس يقنع مايكل أن عمه يطمح للمزيد

وأن تآمره لتنصيبه إمبراطورًا لم تكن إلا لرغبة منه في التحكم بابن أخيه حتى يستطيع أن يتآمر من جديد ويتخلص من مايكل ويتوج نفسه إمبراطورًا، وظل يحقن سمومه في أذن مايكل حتى وافق على اغتيال عمه. أثناء أحد سباقات الخيل اقترب باسليوس من بارادس وطعنه طعنات قاتله وسط الزحمام. بعدها بقليل طلب باسليوس أن يخلف بارادس على قيادة الجيش حتى يتمكَّن من فرض الاستقرار على المملكة ويردع التمرد، وقد حقق له مايكل ما طلب.

بمرور الوقت كانت ثروة وسطوة باسليوس قد تضخمت كثيرًا. بعد بضع سنوات مرَّ مايكل بضائقه ماليه بسبب إسرافه وتبذيره وطلب أن يرد له باسليوس بعض الأموال التي كان يقترضها منه طوال فترة صداقتهما. كانت صدمة كبيرة لمايكل أن يرفض باسليوس طلبه بنظرة تمتلئ بالوقاحة، فأدرك فجأة حجم المأزق الذي صنعه لنفسه، فمن كان سائسًا للحظائر أصبح يمتلك الآن مالًا وحلفاء في الجيش ومجلس الشيوخ وفي الإجمال سطوة أكبر مما يمتكلها الإمبراطور نفسه.

بعدها بأسابيع استيقظ مايكل ليلًا ليجد نفسه محاطًا بالجنود، بينما باسليوس يراقبهم وهم يطعنونه حتى أردوه قتيلًا. نصب باسليوس نفسه إمبراطورًا وطاف بحصانه شوارع بيزنطة ممسكًا برأس الرجل الذي أحسن إليه واتخذه صديقًا حميمًا مثبتة على طرف رمح.

التعليق:

علَّق مايكل الثالث مستقبله على الظن بتقدير واعتراف باسليوس بمعروفه وإحسانه. من المؤكد أن باسليوس كان يخدمه بإخلاص لأنه كان مدينًا له بثروته وتعليمه ومنصبه، لكن بمجرد أن شعر بطعم السطوة أصابه الشره للمزيد. كان على مايكل أن يلبي كل مطالبه كي يحتفظ برضاه ومحبته،

ولم يدرك فداحة الخطأ الذي ارتكبه إلا في اليوم المصيري الذي أيقظته فيه الابتسامة الوقحة والمهينة على وجه باسليوس.

يومها عرف مايكل أنه قد صنع وحشًا، أذاق الرجل نشوة السطوة وغذاها بتحقيق كل مطالبه. وحين ثقل على نفس باسيليوس ما ناله من إحسان فعل ما يفعله معظم الناس في مثل هذا الموقف: أنكر أن يكون ما ناله تفضلًا بل حقوقًا اكتسبها بجدارته.

لحظة أدرك مايكل الحقيقة كان لا يزال لديه القدرة على إنقاذ نفسه ولكن الصداقة والحب تعميان كل إنسان عن مصالحه. لا أحد قد يتصور صديقه خائنًا، وظل مايكل لا يتصور ذلك حتى اليوم الذي انتهى فيه ورأسه معلقًّا فوق رمح.

اللهم احمني من أصدقائي، أما أعدائي فأنا كفيل بهم.

فولتيير، ١٦٩٤. ١٧٧٨

مراعاة القاعدة:

بعد سقوط سلالة هان (٢٢٢ ميلادية) ظل التاريخ الصيني لقرون يشهد نسقًا واحدًا متكررًا من الانقلابات الدموية العنيفة واحدًا بعد الآخر: كان رجال الجيش يتآمرون لقتل الإمبراطور الضعيف ليحل محله على عرش التنين الصيني قائد عسكري قوي، بعدها يتوِّج القائد نفسه إمبراطورًا ويبدأ سلالة حاكمة جديدة وليضمن نجاته يقتل أنداده من القادة العسكريين، وبعد سنوات يتكرر النمط ذاته فيصعد قادة جدد ينقلبون ضده ويغتالونه هو أو من يخلفه من أبنائه. كان عليك لتكون إمبراطورًا في الصين أن تقبل أن تظل وحدك محاطًا بحشود من الأعداء - كان وضع الإمبراطور أقل الأوضاع سطوة وأمانًا في المملكة.

سنة ٩٥٩ ميلادية تم تتويج القائد شاوكوانج ين إمبراطورًا باسم صانج. كان يعرف المخاطر بأنه قد يتعرَّض للقتل خلال عام أو عامين، وأخذ يفكر كيف يكسر هذا النسق من التآمر والانقلابات، وجاء قراره سريعًا بعد تتويجه أن يعد مادبة للاحتفال بالسلالة الجديدة دعا إليها القادة الأكثر سطوة في الجيش. بعد أن تجرَّعوا الكثير من الخمر أمر بصرف الحراس والجميع فيما عدا الجنرالات والذين خشوا أن ينقض عليهم الإمبراطور ويقتلهم جميعًا، إلا أنه خاطبهم قائلًا: «مرَّ اليوم بكامله مليئًا بالخوف ولا أشعر بالسعادة لا على مائدتي ولا في فراشي. فمن منكم لا يرغب في العرش؟ لا أشك في ولائكم لكن إن سنحت لأحدكم الفرصة أن ينزع عني هذا الرداء الإمبراطوري الأصفر ويأخذه لنفسه فمن المؤكد أنه لن يرفض». بدأ الجنرالات يرتعدون من الخوف والسكر معًا وأقسموا بولائهم وبراءتهم من هذه النوايا. لكن لم تكن لدى صانج نية لقتلهم بل قال لهم: (ليس هناك حياة أفضل من أن يقضي الإنسان أيامه وادعًا يحظى بالغنى والتكريم. من يريد منكم أن يتخلى عن منصبه سأمنحه ممتلكات ومنزلًا راقيًا يتمتع فيه بغناء وملاطفة الجواري الحسان). أدرك الجنرالات المذهولون أن صانج يمنحهم الغنى والأمان بدلًا من حياة القلق والكفاح. في اليوم التالي قدَّم الجنرالات جميعًا استقالتهم وتقاعدوا كنبلاء للتمتُّع بالممتلكات التي منحها لهم صانج. بضربة واحدة استطاع صانج أن يحيل زمرة الذئاب (الصديقة) الذين يعرف أنهم قد يخونونه في أي لحظة إلى حملان وادعة بعيدة عن أي سطوة. في السنوات التالية استمر صانج فى حملته لترسيخ حكمه، وفى عام ٩٧١ ميلادية استسلم له الملك ليو من أسرة هان الجنوبية بعد سنوات من التمرد. لدهشة ليو منحه صانج لقبًا في البلاط الإمبراطوري ودعاه لقصره لشرب الأنخاب احتفالًا بصداقتهما

الجديدة. حين تناول ليو الكأس التي قدمها له صانج تردد وخشي أن تكون مسمومة، وصاح قائلًا (جرائم خادمك تستحق جزاء الموت بالتأكيد، لكني أتوسل جلالتكم أن تعفو عني، وتعفيني من شرب هذه الكأس). ضحك الإمبراطور صانج وأخذ الكأس من ليو وشربها. لم يكن هناك سم، ومن يومها أصبح ليو الصديق الأكثر ثقة وولاء لصانج. في هذه الفترة كانت الصين مفتتة إلى ممالك صغيرة، وحين انهزم شيان شو ملك إحدى هذه الممالك نصح الوزراء صانج أن يسجن هذا المتمرد، وأتوا بوثائق تثبت أنه ما زال يتآمر لقتل الإمبراطور. لكن حين أتى شيان شو لزيارة صانج لم يسجنه بل أكرمه وأحسن استقباله وأعطاه صندوقًا طلب منه أن يفتحه حين يصل إلى منتصف طريق عودته. حين فتح شيان شو الصندوق وجد كل المستندات التي تثبت تآمره. علم أن صانج كان يعرف كل خطط الاغتيال ومع ذلك عفا عنه، وقد تأثر بهذا الكرم وأصبح هو أيضًا من ولاة صانج المخلصين.

التعليق:

يشبِّه أحد الأمثال الصينية الأصدقاء بأنياب وأسنان الحيوان المفترس: إن لم تحذرها ستجدها تنهش لحمك. كان الإمبراطور صانج يعرف أن هذه الأنياب تترصَّد له بعد أن استولى على العرش، فقد كان (أصدقاؤه) بالجيش على استعداد لمضغه كاللحم وإن نجا منهم سيتعشى به (أصدقاؤه) في الحكومة. أنهى صانج روابطه مع الأصدقاء، وأبعدهم عنه برشوة الجنرالات بممتلكات رائعة، وتلك كانت طريقة أفضل كثيرًا لإضعاف تأثيرهم من قتلهم والذي كان سيحفِّز الجنرالات الآخرين للأخذ بالثار منه. كذلك لم يختر له وزراء من (المتوددين) لأن ذلك كان سينهي حياته كما كان يحدث

عادة بوضعهم السم في شرابه. بدلًا من الاتكال على الأصدقاء استفاد صانج من أعدائه، فبينما يظل الصديق يتوقع المزيد والمزيد من الحظوة ويضطرب قلبه بالحسد، لم يكن هؤلاء الأعداء يتوقعون منه شيئًا ومنحهم كل شئ. الرجل الذي يُعفى عنه من الموت بالمقصلة يكون على استعداد لأن يذهب إلى نهاية الأرض لصالح الرجل الذي عفا عنه ورد له حياته. مع الوقت، أصبح هؤلاء الأعداء أصدقاء صانج الموثوقين.

في النهاية استطاع صانج أن يحطم النسق القديم من الانقلابات والعنف والحرب الأهلية - واستطاعت سلالته أن تحكم الصين لثلثمائة عام.

في خطاب لأبراهام لنكولن في ذروة الحرب الأهلية و(وصفه للجنوبيين بأنهم إخواننا من البشر أخطأوا). وبَّخته عجوز لعدم وصفهم بالأعداء الذين لا يمكن الصلح معهم والذين عليه أن يمحقهم، فأجابها ولم سيدتي، أوليس جعل الأعداء أصدقاء هو محق لأعدائي؟

مفاتيح للسطوة:

من الطبيعي أن ترغب في توظيف أصدقائك حين تكون في حاجة لمن يعينك، فالعالم مكان موحش والأصدقاء يخففون من وحشته، كما أنك تعرفهم، وقد تتساءل لماذا تستعين بغرباء حين يكون لديك أصدقاؤك؟

المشكلة أنك لا تعرف أصدقاءك بالقدر الذي تظنه، فالأصدقاء غالبًا ما يتظاهرون باتفاقهم على الأمور لتجنُّب الخلافات، ويخفون خصالهم البغيضة حتى لا يغضب أحدهم من الآخر، ويبالغون في الضحك على دعابات بعضهم البعض. ولأن الصراحة غالبًا ما تضعف الصداقة فليس من السهل أبدًا أن نعرف المشاعر الحقيقية لأصدقائنا، فأصدقاؤك قد يقولون إنهم يحبون

شعرك أو يعشقون موسيقاك أو ينبهرون بذوقك في انتقاء الملابس، وقد يعنون ذلك أحيانًا لكن في الغالب يقولونه لإرضائك.

حين تقوم بتوظيف صديق تكتشف تدريجيًا الخصال التي كان يخفيها، وستعجب حين تجد أن عطفك وأفضالك عليه هي أكثر ما تفسد الأمور بينكما، فكل إنسان يجب أن يفتخر بأنه حقق نجاحه بجدارته ولا أحد يحب من داخله أن يمنَّ عليه صديقه بمركزه ومكانته. هناك مسحة من التعالي في توظيف صديقك تجعله يشعر في أعماقه بالتجريح والمرارة، وسيزداد بالتدريج تعبيره عن هذه المرارة في تصرفات تتسم بالصراحة الفجة أو بالاستياء أو حتى الحسد وكراهية نجاحك، وقبل أن تدرك حقيقة ما يحدث ستكون صداقتكما قد انتهت، وإن حاولت أن تستعيدها بمنحه المزيد من الهدايا أو الأفضال فلن تجد منه إلا المزيد والمزيد من الجحود والنكران. جحود وغدر الأصدقاء معروفان منذ زمن طويل، ونعجب أن الناس لا يزالون غافلين عن هذه المخاطر. وستكتشف أن حذرك في التعامل مع أصدقائك وعدم توقُّع العرفان والإخلاص منهم يمكِّنك من الاحتفاظ بصداقتهم وباحترامهم وتقديرهم لك. مشكلة توظيف الأصدقاء أنها تقلل حتمًا من سطوتك، فالأصدقاء نادرًا ما يكونون أكفأ من ينجز لك أعمالك. عليك بصفة عامة أن تقدر الكفاءة والبراعة أكثر من الصداقة (كان بين يدي مايكل الثالث وقريب منه رجل قادر على إدارة الأمور لصالحه وعلى حمايته من الموت غدرًا ذلك الرجل هو بارادس). كل مواقف العمل تتطلَّب قدرًا من الجفاء بين الناس، فالأعمال تتطلب الإنجاز وليس الود، والتودد (سواء كان صادقًا أم كاذبًا) يعكر هذا الجفاء العملي. أحد المفاتيح الهامة للسطوة هوأن تعرف من يفيد مصالحك في كل موقف، وأن تحتفظ بالأصدقاء للصداقة وأن تستعين لإنجاز أعمالك بالمهرة والأكفاء.

من ناحية أخرى، أعداؤك منجم من الذهب عليك أن تستغله. في عام ١٨٠٧ حين أدرك تاليران وزير خارجية نابليون أن الإمبراطور يقود فرنسا نحو الهلاك كان عليه أن يفعل شيئًا ولكنه كان يعرف مخاطر التآمر ضد الإمبراطور، وكان يحتاج شريكًا يثق به - وبالطبع لم يكن من الغباء أن يستأمن أصدقاءه على هذا السر، اختار بدلًا منهم جوزيف فوشيه رئيس الشرطة السرية عدوَّه اللدود الذي تآمر ذات مرة لاغتياله. كان يعرف أن عدواتهما القديمة ستجعل من ذلك فرصة للتصالح، كما أنه لا يدين بشئ لفوشيه بل كان عليه أن يثبت لتاليران حسن نواياه، ومثل هذا الدافع يجعل من تتعامل معه يحرِّك الجبال لكسب ودك. أخيرًا كان يعلم أن علاقته بفوشيه تقوم على المصالح المتبادلة ولا تعكرها المشاعر الشخصية. أثبت الاختيار براعته، فعلى الرغم من أن المؤامرة لم تنجح في الإطاحة بنابليون إلا أن تآمر هذين الرجلين القويين أضعف مكانة الإمبراطور وأطلق معارضة قوية ضده، ومنذ ذلك اليوم أثمرت العلاقة بين تاليران وفوشيه عن تحالف فعَّال قوَّى شوكتيهما كثيرًا. في الوقت المناسب عليك أن تدع السيف الذي بينك وبين عدوك وأن تستدرجه ليعمل لصالحك.

وكما قال أبراهام لنكولن يمكنك أن تم حق عداء عدوك بأن تجعله صديقًا. في عام ١٩٧١ أثناء حرب فيتنام تعرض هنرى كيسنجر لمحاولة فاشلة لاختطافه، وكان من بين المتورطين رجال دين ناشطون في عداء الحرب هم الإخوة بريجان وأربعة قساوسة كاثوليك وأربع راهبات. في السر ودون إطلاع الشرطة السرية أو وزارة العدل رتب كيسنجر اجتماعًا صباحيًا مع ثلاثة من المتهمين، وقد تأثَّر ضيوفه كثيرًا حين أخبرهم أنه ينوي إخراج كل الجنود الأمريكيين من فيتنام بحلول منتصف سنة ١٩٧٢، وفي الختام قدموا إليه الشكر والهدايا وظل أحدهم صديقًا

له لسنوات يعوده فيها بالزيارة. لم تكن تلك حادثة منفردة في مسار كيسنجر، فقد كان معروفًا أن من سياسته العمل مع من يختلفون معه، وكان زملاؤه يرددون أنهم يرون أنه يتفاهم مع أعدائه بشكل أفضل من تفاهمه مع أصدقائه.

وجود الأعداء يفيدك حتى إن لم تحوّلهم إلى أصدقاء أو حلفاء، بدون الصراع [ودفع الله الناس بعضهم ببعض] تتراخى الهمم وتتكاسل الأذهان، أما وجود الأعداء فيجعلك دائمًا يقظًا ومتأهِّبًا.

كان ماوتسي تونج يرى في الصراع وسيلته لاكتساب السطوة. في عام ١٩٣٧ حين احتل اليابانيون الصين توقفت الحرب الأهلية التي كانت تدور بين الشيوعيين بقيادة ماو وأعدائهم من القوميين.

اقترح بعض القادة الشيوعيون أن يتركوا القوميين يحاربون اليابانيين الأقوياء وأن يستفيدوا هم من الوقت في التعافي وحشد الأنصار. رفض ماو هذا الرأي لأنه كان يعرف أن اليابانيين سينهزموا في النهاية لأنهم لن يستطيعوا أن يحتلوا بلدًا متَّسعًا كالصين لفترة طويلة، وإن ظلَّ الشيوعيون خاملين بلا قتال لهذة السنوات سيصيبهم الفتور والتراخي ولن يتمكنوا من استئناف الصراع مع القوميين. كانت مواجهة عدو قوي كاليابان ستوحِّد الجيش المهلهل للشيوعيين وتدربهم على تركيز ضرباتهم. وافق القادة على خطة ماو، وحين انسحب اليابانيون لاحقًّا كانت لدى الشيوعيين الخبرة القتالية الكافية لهزيمة القوميين.

في مرحلة متأخرة تقدم دبلوماسي ياباني باعتذار لماو عن غزو بلاده للصين، فقاطعه ماو (أوليس الأنسب لي أن اشكرك؟) وشرح للزائر أنه بدون عدو كفء لا يمكن لأي كيان سواء فرد أوجماعة أن يقوى ويرسخ مكانته.

كانت استراتيجية ماو في الصراع المستمر تقوم على ثلاثة عناصر أساسية. أولًا أن لا تدخل صراعًا أو نزاعًا مع أحد إلا إن كنت واثقًا من الانتصار في النهاية كما كان ماو واثقًا من أن اليابانيين سوف ينهزمون بعد حين. ثانيًا، إن لم يكن لك عدو واضح ومعلن تخيَّر عدوًّا ملائمًا أو حتى اجعل من أحد أصدقائك عدوًّا. وقد استخدم ماو هذه التقنية كثيرًا طوال مساره السياسي. ثالثًا، أن تستخدم صراعك مع أعدائك لعرض مبادئك وأهدافك على الجمهور وأن تظهره لهم على أنه صراع الخير ضد الشر. وقد شجع ماو على خصومة الصين مع الاتحاد السوفيتي والولايات المتحدة، وبدون هذه الخصومة لم يكن الشعب الصيني سيعرف تحديدًا ما تعنيه الشيوعية الصينية، فخوض الصراع مع أعداء تختارهم يعرض أهدافك ومبادئك للناس بوضوح أبلغ من أي كلمات.

لا تجعل وجود الأعداء يحبطك أو يحط من عزيمتك، فأداؤك مع وجود خصم أو اثنين تعرفهم جيدًا يكون أفضل من التعامل مع أعداء حقيقيين لا تعرف من أين يأتونك. رجل السطوة لا يخشى الصراع ويستفيد من أعدائه في نشر صورة عن نفسه كمحارب ثابت الجأش يمكن الاعتماد عليه في مواقف الحيرة والتشكك.

الصورة

أنياب الغدر والجحود.

أنت تعرف بالقطع ما قد حدث لك إن وضعت أصبعك في فم الأسد، ولذلك تحذر من فعل ذلك، لكن مع أصدقائك لا يكون لديك مثل هذا الحذر وإن وظفتهم يفترسونك حيًّا بالغدر والجحود.

اقتباس من معلم: تعلَّم كيف تجعل أعداءك يعملون لصالحك تمامًا كما تسخِّر السيف للدفاع عنك بإمساكه من مقبضه وليس من نصله الجارح.

الحكيم يستفيد من أعدائه أكثر مما يستفيد الأحمق من أصدقائه. (بالتسار جراتسيان، ١٦٠١ - ١٦٥٨).

عكس القاعدة:

على الرغم من أنه من الأفضل عامة أن لا تخلط بين الصداقة والعمل هناك أوقات يفيدك فيها توظيف الصديق أكثر من الاستعانة بالعدو. كل رجل سطوة مثلًا يضطر أحيانًا للقيام بأعمال قذرة وليحافظ على مظهره يفضل عامة أن يستعين بآخرين ليقوموا عنه بهذه الأعمال، والأصدقاء غالبًا هم خير من يقوم بهذا الدور لأن مشاعرهم نحوك تجعلهم مستعدين للمخاطرة، وإذا فشلت مخططاتك وافتضحت أساليبك لأي سبب سيسهل عليك استخدام أحد أولئك الأصدقاء ككبش فداء. كانت (التضحية بالأعزاء) من الخدع المعروفة التي يستخدمها الملوك والحكام حيث كانوا يحمِّلون أصدقاءهم المقربين وزر أخطائهم لأن العوام لم يكونوا ليصدقوا أن الحاكم سيدبر عمدًا التضحية بصديقه لهذا الغرض. من المؤكد أن اللعب بهذ الورقة يفقدك صديقك للأبد، لذا فمن الأفضل أن تترك هذا الدور لشخص مقرَّب ولكن ليس حميمًا تمامًا.

أخيرًا، فإن مشكلة العمل مع الأصدقاء أنه يشوش الحدود والمسافات المطلوبة لإنجاز الأعمال، لكن إن كان الشريكان يدركان المخاطر فإن الصديق غالبًا ما يعمل بكفاءة كبيرة، لكن لا تغفل أبدًا عن أي علامة تدل على ظهور المشاعر البغيضة بينكما كالحسد والجحود، ولا تنس أن لا شئ ثابت في عالم السطوة وحتى أخلص الأصدقاء قد يصبح ألد أعدائك يومًا ما.

القاعدة ٣
استعن على تحقيق أهدافك بإخفاء مقاصدك

الحكمة:

تكتَّم على مقاصد أفعالك لتربك وتحيِّر من حولك وتمنعهم من الكيد أو الاستعداد لك، شجِّعهم على الخطأ في تفسير تحركاتك. اتركهم في الظلام حتى إذا أدركوا ما أنت مقدم عليه يكون الأوان قد فات على إيذائك أو تعطيلك.

الجزء الأول:

ضلل الناس بعيدًا عن مقاصدك الحقيقية بالتظاهر بأنك ترغب في شئ آخر:

إن اكتشف الناس خدعك ومكائدك تخسر كل شئ، فلا تمنحهم أبدًا الفرصة لمعرفة ما أنت مقدم عليه. ضلل أنوفهم عن تشمُّم مقاصدك الحقيقية بالتظاهر بالصدق وبالتلميحات المتعارضة وبأنك تسعى لشئ آخر غير الذي تريده، فالناس بطبيعتهم لا يفرقون بين الزائف والحقيقي وتظاهرك برغبتك في شئ آخر تعميهم عن الذي تريده حقًّا.

انتهاك القاعدة:

ظلت نينو دي لنكلو أشهر محظيات البلاط الفرنسي لعدة أسابيع، تصغي باهتمام للمركيز دي سفينيه يحكي لها عن مساعيه للإيقاع بكونتيسة شابة تتسم

بالجمال لكن مع حدة في الطباع. كانت نينو وقتها في الثانية والستين، وكانت أكثر من خبيرة في شئون العشق، بينما كان المركيز غرًّا في الثانية والعشرين. كان وسيمًا وجريئًا لكنه كان ساذجًا وبلا حيلة في شئون الحب. في البداية كانت نينو تضحك على ما يرويه المركيز لها من الأخطاء التي يرتكبها في التقرب من الكونتيسة لكنها سئمت في النهاية لأنها لم تكن قادرة على احتمال الخيبة والفشل في أي مجال وعلى الأخص في إغواء النساء، فقررت أن تحتضن هذا الشاب وتعلمه أسرار العشق والغواية. أولًا كان عليها أن تبيِّن له أن هذه الأمور تشبه الحرب، وأن هذه الكونتيسة مثل حصن عليه أن يحاصره ويستولي عليه بحرص قائد عسكري يخطط لكل خطوة وينتبه عند تنفيذها لأدق التفاصيل.

علَّمت نينو المركيز أن عليه في البداية أن يتقرَّب من الكونتيسة بشئ من البرود والتحفُّظ، وأن يتعامل معها في المرة القادمة التي ينفرد بها كصديق يثق بها وليس كحبيب يطلب ودها، فذلك يشتت ذهنها عن مراده الحقيقي ويمنعها من النظر إليه وكأنه أحد أسرى هواها ويجعلها تفكر أنه قد لا يريد منها بالفعل إلا الصداقة. بمجرد أن لعبت الحيرة برأس الكونتيسة حول ما يريده المركيز من اهتمامه بها كانت الخطوة التالية في خطة نينو هي أن يبدأ في إشعال غيرتها. أشارت عليه عند ذهابه لأحد الاحتفالات الكبرى في باريس والتي كان سيلتقي فيها بالكونتيسة أن يصطحب معه شابة جميلة لها صديقات لسن أقل منها جمالًا بحيث لا تراه الكونتيسة إلا محاطًا بأجمل نساء باريس. لم يشعل ذلك غيرة الكونتيسة فحسب بل جعلها تراه مرغوبًا من الأخريات، ولم تكن نينو قادرة على إفهام المركيز الحكمة من ذلك لكنها شرحت له بصبر أن المرأة تحب أن ترى رجلها مرغوبًا من النساء ليس فقط لأن ذلك يرفع من قيمته بل لأنه يجعلها تشعر أنها استطاعت أن تخطفه من بين براثن الأخريات.

وفي هذه المرحلة وبعد أن تملك التعلق والغيرة من قلب الكونتيسة جاء دور التلاعب بمشاعرها. حسب تعليمات نينو بدأ المركيز يغيب عن الحفلات التي تتوقع الكونتيسة حضوره إليها ويحضر فجأة المجالس التي لم يكن يرتادها ويعرف أن الكونتيسة تتردد عليها باستمرار. كان المغزى من كل ذلك هو إرباك مشاعرها وذلك شرط أساسي لنجاح الإغواء.

استغرق تنفيذ هذه الحركات عدة أسابيع، كانت نينو تراقب فيها أداء المركيز: من خلال شبكة من الجواسيس عرفت أن الكونتيسة بدأت تطيل الضحك على دعاباته والإصغاء لحكاياته وتطرح الأسئلة عنه فجأة في المناسبات الاجتماعية إذا لم يحضر، وترمقه مطوَّلًا إذا حضر. تأكدت نينو أن الكونتيسة قد استسلمت للسحر وأنه ما لم تحدث مفاجآت لن يتطلب الأمر أكثر من شهر إلى شهرين حتى يسقط الحصن.

بعد أيام كان المركيز مع الكونتيسة وحدهما في بيتها. فجأة تحول المركيز إلى شخص آخر، تجاهل تعليمات نينو وأخذ يتصرف بشغف واحتضن يدي الكونتيسة بين يديه وأخبرها عن مدى حبه لها. ارتبكت الكونتيسة وهو رد الفعل الذي لم يكن يتوقعه منها المركيز وتصرفت بتحفظ وأدب وأخذت طوال السهرة تتجنب نظراته إليها واستأذنت لتنصرف ولم تودِّعه عند رحيله. وفي زياراته التالية أمرت الخدم أن يخبروه بأنها ليست بالمنزل. وحين التقيا أخيرًا شعر الاثنان بثقل اللقاء وعدم ارتياح أي منها للآخر، فقد أفسد السحر.

التعليق:

كانت نينو دي لنكلو تعرف كل شئ عن فنون الحب، فقد كانت في شبابها عشيقة لأعظم الكتاب والمفكرين والسياسيين في عصرها، رجال من أمثال روشفوكو وموليير وروتشيلو. كان الإغواء بالنسبة لها مباراة يجب أن

تتقن بالتدريب والمهارة، وحين تقدم بها العمر وذاع صيتها كانت أهم الأسر في فرنسا ترسل أبناءها إليها لتعلمهم أسرار العشق وفنونه.

عرفت نينو أن الرجال يختلفون في أشياء كثيرة عن النساء، لكن في الإغواء يجمعهم نفس الشعور: ففي أعماق سريرتهم غالبًا ما يعرفون أنهم يساقون للإغواء ولكنهم يسلمون أنفسهم له استمتاعًا بالشعور بأنه يتم استدراجهم، ويشعرون بلذة الاستسلام وترك أنفسهم لشخص آخر يتجوَّل بهم في مدن العشق الغريبة. لكن الإغواء يعتمد على الإيحاء ويفسده التصريح والكلام المباشر ويتطلب منك أن تضلل من تريد بعيدًا عن نواياك الحقيقية. ولكي تدفع من تريد للاستسلام لك عليك أن تربكها بالطريقة الملائمة، بأن تجعل تلميحاتك تحتمل أكثر من معنى وتظهر وكأنك معجب بامرأة أخرى ثم توحي لمن تريدها بأنها تعجبك ثم تعاملها من جديد بتحفُّظ وهكذا مرارًا. هذه الطريقة لا تربك فقط وإنما تثير.

تخيل الأمر من منظور الكونتيسة. بعد تحركات قليلة قام بها المركيز أحست أنه يتلاعب بها بطريقة ما ولكن اللعبة أعجبتها، لم تكن تعرف إلى أين سينتهي بها الأمر لكنها كانت تحب أن يطول. كانت تحركاته تأسرها وكانت كل حركة تثير شغفها انتظارًا للحركة التالية - كانت حتى تستمتع بغيرتها وارتباكها لأن المشاعر تكون أحيانًا أفضل من ملل الأمان الذي تمنحه الوحدة. ربما أدركت أن هدف المركيز في النهاية هو ما يبتغيه معظم الرجال، لكنها كانت راغبة في الانتظار والترقب، ورأت أنه ربما لوانتظرت كفاية لم تكن لتستاء مما قد يفعله بها.

لكن حين باح المركيز بالكلمة القاتلة (الحب) تغير كل شئ، لم يعد الأمر مباراة لها تحركات بل أصبح مجرد بَوْحًا فجًّا بالمشاعر، وانكشف لها بوضوح

أنه كان يغويها. جعلها ذلك ترى كل ما كان يفعله فى ضوء جديد، وما كان يبدو من قبل سحرًا وأخَّاذًا أصبح الآن قبحًا وتآمرًا. شعرت الكونتيسة بالإحباط والامتهان وانغلق بينها وبينه الباب الذي لم يعد من الممكن أن ينفتح له مرة أخرى.

لا تجعل أحدًا يكتشف أنك تخادع، رغم أن لا أحد يستطيع في زماننا هذا أن يعيش دون أن يخادع، لكن اجعل أكبر مكرك هو في أن تخفي كل ما قد يكشف للآخرين مكرك.

بالتسار جراتسيان ١٦٠١ - ١٦٥٨

مراعاة القاعدة:

كان عام ١٨٠٥ عامًا مصيريًّا في حياة أوتوفون بسمارك الشاب. كان في الخامسة والثلاثين وكان نائبًا في البرلمان البروسي. كانت أهم مواضيع الساعة وقتها هي توحيد الولايات الألمانية العديدة (ومنها بروسيا) التي تفتتت إليها القومية الألمانية وكذلك الحرب ضد النمسا الجارة القوية في الجنوب والتي كانت تسعى لإبقاء الألمان ضعفاء وعاجزين بل وكانت تهدد بالتدخل لو أقدمت الولايات الألمانية على الوحدة. كان الأمير وليام ولي عرش بروسيا يؤيد الحرب وكان البرلمان يتفق معه وعلى استعداد لدعم أي حشد وتحريك للكتائب. الوحيد الذي كان يعارض الحرب هو الملك فردريك وليام الرابع ومعه وزراؤه فقد كانوا يفضلون استرضاء النمساويين الأقوياء.

طوال تاريخه السياسي كان بسمارك وفيًّا ومتحمسًا لجعل بروسيا قوية وذات سطوة، وكان يحلم بتوحيد ألمانيا ضد النمسا وإهانة تلك الدولة التي

أبقت على ألمانيا مفتتة، وكرجل قضى ما سبق من حياته فى العسكرية كان يرى فى الحرب الشرف والكرامة.

كذلك فإن بسمارك هوالرجل الذي قال بعد ذلك بسنوات إن (قضايا العصر لا تحل بالخطب والشعارات لكن بالحديد والنار).

على الرغم من حماسه الوطني وحبه للمجد العسكري ألقى بسمارك خطبة في البرلمان في ذروة التحمس للحرب أثارت دهشة كل من سمعوها، جاء فيها: (اللعنة على كل من يشعل حربًا دون سبب يبرر الخسائر التي تبقى بعد انتهائها. بعد الحرب تتغير النظرة للأمور، فهل ستجد لديك من الشجاعة ما يكفي لتبريرها لمزارع يؤمله الخراب الذي حل بمزرعته أو لرجل أصابته الحرب وأقعدته أو لأب خسر فيها أبناءه؟) لم يكتف بسمارك بالهجوم على من يتحمسون للحرب بل الأغرب أنه أثنى على النمسا ودافع عن أفعالها. كان هذا ضد كل ما يؤيده ويؤمن به وجاءت النتائج فورية، فقد تحير النواب الآخرون حين رأوا بسمارك يناهض الحرب، وتراجع الكثيرون عن تصويتهم وفاز حزب الملك وألغي قرار الحرب.

بعد أسابيع من الخطاب الشهير وامتنانًا منه على تأييد بسمارك للسلام عينه الملك وزيرًا وبعد سنوات قليلة أصبح رئيسًا لوزراء بروسيا، ومن موقعه هذا قاد بلاده وملكه المحب للسلام إلى الحرب ضد النمسا وسحق هيمنتها الإمبراطورية وأسس لدولة ألمانية قوية تقودها بروسيا.

التعليق:

قام بسمارك قبل أن يلقي خطابه في عام ١٨٥٥ بحسابات عديدة، فأولًا رأى أن العسكرية البروسية غير مؤهلة للحرب لأنها لم يتم تحديثها كالجيوش الأوروبية الأخرى وكان واثقا أن النمسا ستفوز في هذه الحرب فوزًا سهلًا ومحتومًا ستكون له

عواقب وخيمة في المستقبل. ثانيًا كانت خسارة الحرب ستؤدي إن دعمها بسمارك إلى تحطيم مستقبله السياسي. كان الملك وأتباعه يؤيدون السلام وكان بسمارك يريد السطوة، وكان الحل هو أن يضلل الآخرين بدعمه لقضية يرفضها وأن يقول أشياء كان ليسخر منها لو قالها أحد غيره، أي إنه خدع بلدًا بكامله. بسبب خطابه عينه الملك وزيرًا وهو المنصب الذي صعد به سريعًا إلى رئاسة الوزارة وملَّكه السطوة التي مكَّنته من تقوية الجيش البروسي وتحقيق ما كان يرغب فيه طوال حياته العملية وهو إهانة النمسا وتوحيد ألمانيا بقيادة بروسيا.

كان بسمارك حقًّا من أمهر السياسيين في كل العصور، وكان بارعًا في الاستراتيجية والمكر، لم يكتشف أحد ما كان يريده حقًّا في هذه القضية. لو كان قد أعلن عن نواياه الحقيقية محتجًّا بتأجيل القتال لمرحلة تالية لما كان لينتصر لرأيه لأن معظم البروسيين كانوا راغبين في القتال فورًا لاعتقادهم خطأ أن جيشهم أقوى من جيش النمسا. ولو تزلَّف للملك بأنه سيؤيد السلام على أن يجعله وزيرًا لم يكن ليفوز بهذا أيضًا لأن الملك كان سيشك في إخلاصه وأمانته.

حين تعامل بسمارك بمكر وتضليل شديدين استطاع خداع الجميع، أخفى أهدافه وحقق كل ما أراد، وتلك هي السطوة التي يمنحها لك كتمان نواياك عن الآخرين.

مفاتيح للسطوة:

معظم الناس كتب مفتوحة يفضون بما يشعرون به ويعبرون عن آرائهم في كل مناسبة ويظهرون دائمًا خططهم ونواياهم، وهم يفعلون ذلك لأسباب عديدة. أولًا لأن من السهل دائمًا أن تنساق للرغبة في الحديث عن مشاعرك ونواياك حول المستقبل، الأصعب هو أن تراقب لسانك لتحكم ما تقول.

ثانيًا لأن الكثيرين يظنون أن صراحتهم وعفويتهم تكسبهم قلوب الآخرين وتظهر لهم طبائعهم الطيبة، وكذا تضليل خطير لأن الصراحة تشبه سكينًا ثَلِمة تدمي أكثر مما تقطع. الصراحة تجرح الناس ومن الحكمة أن تُسمع الناس ما يحبون سماعه وليس ما تظنه أو تستشعره من حقائق فجّة وقبيحة تؤذيهم. الأهم من ذلك أن الصراحة والعفوية يجعلانك واضحًا ومقروءًا للآخرين ويستحيل بعدها أن تجني منهم الاحترام والهيبة، وهما شرطان لا يمكن من دونهما لأي شخص أن يكتسب السطوة.

إن كنت ترغب بالسطوة تخلَّ عن الصراحة وتدرَّب على فن كتمان نواياك. إن أتقنت هذا الفن ستكون لك دائمًا اليد العليا. السر في نجاح الكتمان يكمن في حقيقة بسيطة عن الطبيعة البشرية: فغريزتنا تفرض علينا أن نصدق المظاهر ولا يمكن لنا أن نمضي في حياتنا إن كنا نتشكك في كل ما نراه، والارتياب المستمر من أن المظاهر تخفي أمورًا أخرى يجهدنا ويرعبنا. هذه الحقيقة تجعل إخفاء النوايا أمرًا سهلًا. أظهر للآخرين أنك تريد شيئًا معينا وسوف يصدقون ما يرونه، وبمجرد أن يركزوا أعينهم على هذا الطُّعم لن يتبين لهم ما الذي تسعى إليه حقًّا. في الإغواء اجعل تلميحاتك متناقضة بإظهار الرغبة واللا مبالاة معا، هذا لن يضلل من ترغبها عن غرضك الحقيقي فحسب، بل سوف يشعل رغبتها في أن تمتلكك.

من تكتيكات التضليل التي غالبًا ما تنجح أن تظهر وكأنك تؤيد فكرة أوقضية تناقض ما ترغب به حقًّا (فعل بسمارك ذلك بنجاح كبير في خطبة عام ١٨٥٠).

سوف يظن كثيرون أنك غيرت ولاءاتك لأنه من غير المعتاد أن يتنكَّر الشخص بهذا البرود لشئ يؤمن به في أعماقه مثل القيم والآراء. وينطبق نفس

المنطق على كل الأشياء التي تستخدمها كطُعم بإظهار رغبة زائفة نحوها: أظهر وكأنك ترغب شيئًا لا يعنيك في الواقع ويخفي مسارك الحقيقي وسوف تجد أعداءك يركزون عليه ويرتكبون كل أنواع الأخطاء في حساباتهم وتوقعاتهم.

أثناء الصراع على خلافة إسبانيا سنة ١٧١١ كان الدوق مارلبورو قائد الجيش الإنجليزي يرغب بشكل ملحٍّ في تحطيم قلعة فرنسية لأنها كانت تحمي طريقًا حيويًا للتوغُّل داخل فرنسا، ولكنه كان يعرف أنه لو دمر هذه القلعة كان الفرنسيون سيعرفون أنه يريد التوغل عبر هذا الطريق، ولذلك وبدلًا من تدميرها اكتفى الدوق بالاستيلاء عليها وترك بعض الجنود ليظن الفرنسيون أنه يريد الاحتفاظ بها لغرض في نفسه. هاجم الفرنسيون القلعة وتركها الدوق تسقط في أيديهم وبمجرد أن استعادوها قاموا بتدميرها خوفًا من أن الدوق يريدها لسبب هام. بعد أن زالت القلعة بقي الطريق دون حماية واستطاع الدوق الزحف بسهولة إلى داخل فرنسا.

استخدم هذا التكتيك بالطريقة التالية: أخف نواياك ليس بالكتمان (والذي سوف يظهرك غامضًا ويشكِّك الناس بك) بل بالحديث كثيرًا عن رغباتك وأهدافك - لكن ليست الحقيقية، حينها سوف تصطاد ثلاثة عصافير بحجر واحد: سيراك الناس ودودًا ومنفتحًا وأهلا للثقة، وتخفي نواياك الحقيقية، وتجعل أعداءك يجهدون أنفسهم في مطاردة الأوهام.

من الوسائل الأخرى الفعالة لتضليل الآخرين عن نواياك الحقيقية المصارحة الزائفة، فالناس يخلطون بين المصارحة والصدق ولتتذكر أن غريزتهم تجعلهم يثقون فيما يظهر لهم، ولأنهم يحبون الصدق ويودون أن يروا الصدق فيمن حولهم لذا يندر أن تجدهم يتشككون بك أو يتفحصون أفعالك، فإظهارك لاقتناعك بما تقول يجعل لكلماتك تأثيرًا قويًا. تلك هي الطريقة التي استطاع بها

ياجو أن يدمر عطيل: اقتناع عطيل بمشاعر ياجو نحوه جعله ينخدع بمصارحته الزائفة بالشك في خيانة ديدمونة. إلا أنه علينا بالطبع أن نحذر من المبالغة في المصارحة لأنها وسيلة هشة، فظهورك مفرطًا في التعاطف يشكك الآخرين فيك. كن معتدلًا وقابلًا للتصديق وإلا سينكشف خداعك ويرتد عليك.

كي تجعل المصارحة الزائفة سلاحًا فعالًا تخفي به نواياك ناصر المصارحة والصدق ودافع عنها كقيم اجتماعية هامة، وانشر ذلك بين الناس على قدر ما تستطيع، وأكد تحمسك لهما بأحاديث تمس القلب - على أن تكون بالطبع تافهة ولا تفشي سرك. كان تاليران وزير نابليون مشهورًا بكسب ثقة الناس بالبوح بأشياء تبدو أسرارًا، فهذه الثقة الزائفة بالآخرين تعمل كطعم يجعلهم يمنحونك ثقتهم الحقيقية.

تذكَّر أن أفضل الماكرين هم من يبذلون كل جهدهم لإخفاء خداعهم، فهم يزرعون الصدق في جانب ليحصدوا ما يريدون من عدم الصدق في جوانب أخرى، فالصدق مجرد سلاح إضافي في ترسانة مكرهم.

الجزء الثاني:

استخدم ستائر الدخان لإخفاء مقاصدك

الخداع والمكر هما أهم استراتيجيات السطوة، لكن لكي تتقن الخداع عليك أن تستخدم ستائر الدخان التي تضلل الناس عن مقاصدك الحقيقية. من أبرع الطرق لوضع ستائر الدخان استخدام تعبيرات وجه المقامر الباردة والمحايدة والتي تصعب قراءتها. استخدامك للتعبيرات المحايدة والمألوفة يطمئن الآخرين ويستدرجهم إلى الفخ الذي أعددته لهم.

مراعاة القاعدة ١:

في عام ١٩١٠ صفَّى السيد سام جيزيل أعماله وحصل على ما يقرب من المليون دولار ثمنًا لمخازنه ومقتنياتها، وبدأ يباشر إدارة ممتلكاته العديدة فيما يشبه التقاعد، لكن من داخله كان لا يزال يشعر بالحنين لأيامه الخوالي حين كان يعقد الصفقات. في أحد الأيام زاره شاب يدعى جوزيف وايل ليشتري شقة عرضها جيزيل للبيع. بيَّن له جيزيل الشروط: الثمن ٨٠٠٠ دولار منها ٢٠٠٠ دولار دفعة مقدمة. وافق وايل ولكنه عاد فى اليوم التالي وعرض أن يدفع البلغ كاملا نقدًا، انتظره جيزيل بضعة أيام يتمِّم فيها صفقة يجريها. لم يكن رجل أعمال ماهر مثل جيزيل ليتجاهل حتى فى تقاعده ماهية الصفقة التي تحقق مبلغا كهذا (١٥٠٠٠٠ دولار بمعايير اليوم) في مثل ذلك الوقت القصير. بدا وايل مترددًا في إخباره وحاول تغيير الموضوع لكن جيزيل أصرَّ أن يعرف. أخيرًا وبعد أن أكد عليه وايل أن لا يخبر أحدًا آخر حكى له القصة التالية:

كان عم وايل يعمل سكرتيرًا لمجموعة من المموِّلين يمتلكون ملايين الدولارات، وقد اشترى هؤلاء الممولون ضيعة للصيد في ميتشجان قبل عشر سنوات بسعر رخيص، ولأنهم لم يستعملوها من سنوات قرروا بيعها وطلبوا من عم وايل أن يحصل لهم على أي سعر فيها. ولأسباب معقولة شرحها وايل جيزيل كان العم يحمل لسنوات حقدًا وضغينة ضد هؤلاء الأثرياء وكانت تلك فرصته للانتقام منهم. قرر العم أن يبيع الضيعة بسعر رخيص وليكن ٣٥٠٠٠ دولار لرجل ما (كان دور وايل أن يختاره)، ولم يكن الممولون الأثرياء ليهتموا بمثل هذا السعر الرخيص، ويمكن للرجل المختار أن يبيع الضيعة بعد ذلك بسعرها الحقيقي، أي حوالي ١٥٥٠٠٠ دولار، على أن يقسم وايل والعم والرجل الثالث الأرباح بينهم. كان كل

شئ قانوني، ولسبب مقبول وهو انتقام عم وايل العادل من الأثرياء الذين أجحفوا بحقه.

أنصت جيزيل وطلب أن يكون هو المشتري المختار، بدا وايل مترددًا في أن يشركه ولكن جيزيل لا يتراجع: فكرة الربح الكبير دون مخاطرة جعلته يتمسلك بالفرصة. شرح له وايل أنه سيكون عليه أن يحضر مبلغ ٣٥٠٠٠ دولار لإتمام البيع، فأخبره جيزيل المليونير أنه لن يصعب عليه توفير هذا المبلغ.

رضخ وايل ووافق على ترتيب لقاء يجمعه وجيزيل والعم والممولين في بلدة جاليسبرج بولاية إلينوي.

فى القطار التقى جيزيل بالعم، وبدا له شخصًا نافذًا وتناقشا معًا في الاعمال. أحضر وايل رجلًا آخر متدلِّي البطن نوعًا ما اسمه جورج جروس. قال وايل لجيزيل إنه كان يعمل مدربًا للملاكمة وإن جروس كان أحد المتدربين الواعدين وأنه دعاه معه ليعرف إن كان ما زال محتفظًا بلياقته البدنية. لم يكن لجروس مظهر الملاكم الذي يبشر بالنجاح فقد كان أشيب الشعر وأكرش البطن، لكن جيزيل كان من الحماس لإتمام الصفقة لدرجة أنه لم ينتبه للترهل في بنية الرجل.

ما إن وصلوا إلى جاليسبرج حتى ذهب وايل وعمه لإحضار الممولين بينما انتظر جيزيل في حجرة الفندق مع جروس والذي بادر بارتداء لباس الملاكمة. أخذ جيزيل يراقبه دون اهتمام لكنه لاحظ تحشرج أنفاس الملاكم بعد تدريبات قصيرة، إلا أن أداءه عامة لم يكن سيئًا تمامًا. بعد ساعة عاد وايل وعمه مع الممولين والذين بدا عليهم سيماء الهيبة والوقار وكانوا يرتدون سترات غالية الثمن. نجح الاجتماع ووافق الممولون على بيع الصفقة لجيزيل والذي توجه بدوره لبنك محلي لإبراق تحويل مبلغ ٣٥٠٠٠ دولارا المطلوبة.

استراح الممولون بعد أن أتموا هذه الصفقة الصغيرة وبدأوا في الحديث عن الأعمال الكبرى وذكروا اسم ج. ب. مورجان وكأنهم يعرفون الرجل شخصيًّا، وفجأة لاحظ أحدهم الملاكم عند أحد أركان الحجرة وشرح لهم وايل ما يفعله الرجل هناك. قال أحد الممولين إنه هو أيضًا يرعى ملاكمًا وذكر اسمه فضحك وايل وقال إن ملاكمه يستطيع أن يسحق رجله بسهولة، وتصاعدت حدة المناقشة وتحولت إلى شجار، وفي حماس اللحظة تحدَّاه وايل لترتيب مباراة ملاكمة على رهان فوافق الممولون وغادروا لإعداد رجلهم وإحضاره للقتال في اليوم التالي.

ما إن غادر الممولون حتى صرخ العم في وايل وعنَّفه بأن ليس معهم المال للرهان وإنه حين يعرف الممولون أنهم خدعوا سيفصلونه من عمله. اعتذر وايل عن تهوره وعن وضعهم في مثل هذا الموقف ولكن كانت لديه خطة، فقد كان يعرف الملاكم الآخر ويمكنهم بدفع رشوة صغيرة له أن يفوزوا بالقتال وبالرهان. سأل العم ومن أين ياتون بمال الرهان؟ فبدونه سينتهي أمرهم. كان جيزيل قد سمع ما يكفي، ورغبة منه في عدم افساد الصفقة قدم المبلغ ٣٥٠٠٠ دولار نقدًا كجزء من الرهان، وفكر أنه حتى لو خسر هذا المبلغ فيمكنه الإبراق طلبا لمبلغ جديد دون أن يكون خاسرًا بعد بيع الضيعة. شكره وايل والعم، فإضافة ١٥٠٠٠ دولار من عندهم إلى ٣٥٠٠٠ دولار من جيزيل يغطيان مبلغ الرهان. في المساء أخذ جيزيل يراقب الملاكمين يتدربان على المباراة المفتعلة، وكان ذهنه منتشيًا بالنصر الذي سوف يحققه من مباراة الملاكمة ومن بيع الضيعة.

تم إجراء المباراة في صالة رياضية في اليوم التالي، وتم وضع أموال الرهان في صندوق مؤمَّن، وكان كل شئ يتم حسب ما خططوا له في الفندق. بدا

على وجوه الممولين استياؤهم من السوء الذى يقاتل به ملاكمهم، بينا كان جيزيل منشغلًا بالأموال السهلة التي سوف يجنيها، لكن فجأة أصابت ضربة فك جروس وأوقعته أرضًا وسال الدم من فمه، ثم سعل مرة وسكت. قام أحد الممولين - وكان من قبل يعمل طبيبًا - بفحص نبض جروس وعرف أنه قد مات. فزع الممولون وكان على الجميع أن يهربوا بسرعة قبل أن تأتي الشرطة وتتهمهم بالمشاركة في ارتكاب جريمة القتل.

بسرعة عاد جيزيل خائفًا إلى شيكاغو تاركًا المبلغ الذي دفعه مسرورا بأنه لا يعدو ثمنًا صغيرًا لنجاته من العقاب على ارتكاب جناية، ولم تعد لديه أي رغبة في رؤية وايل والآخرين مرة أخرى.

بعد أن رحل جيزيل نهض جروس، كان الدم الذي تدفق من فمه يخرج من كيس يخبئه تحت أشداقه يحوي دم دجاجة مخلوطًا بماء دافئ. كان الذي دبَّر الأمر هو وايل والمشهور باسم (الفتى الأصفر)، وهو من أبرع المحتالين في التاريخ. اقتسم وايل مبلغ ٣٥٠٠٠ دولار مع العم والملاكمين والممولين (وكلهم شركاؤه في الاحتيال). كان مكسبًا وفيرًا مقابل أيام قليلة من العمل.

التعليق:

كان وايل قد اختار جيزيل كالمغفل الملائم لعمليتهم قبل تنفيذها بفترة طويلة، ورأى من البداية أن استخدام ملاكم من حثالة الملاكمين هو الخدعة التي يمكنه بها أخذ المال من جيزيل بسرعة وحسم، ولكنه كان يعلم أنه لو حاول إثارة اهتمامه مباشرة بمباراة الملاكمة فإنه كان سيفشل فشلًا ذريعًا. كان عليه أن يخفي نواياه تحت ستار من الدخان - وكان الستار في هذه الحالة هو صفقة بيع الضيعة.

في حجرة الفندق وأثناء التدريب كان عقل جيزيل مستغرقًا في التفكير في الصفقة الوشيكة والمال السهل وفي فرحته بالتعامل مع رجال بهذا الثراء. فوَّت عليه شروده أن يلاحظ أن جروس يفتقد اللياقة البدنية وهو في أحسن الأوصاف كهل. هذا التشتيت هو ما تفعله ستائر الدخان، وقد بلغ تشتيت جيزيل ذروته حين أوهموه بموت الملاكم، وفي هذا التشوش كان مهيئًا لينسى كل شئ عن ماله.

تعلَّم من الفتى الأصفر أن تعبيرات الوجه المألوفة والمعتادة هي أفضل ستائر دخان. اقترب من هدفك بطرح فكرة تبدو عادية مثل صفقة عمل أو مغامرة مالية وسوف يتشتت ذهن من تخادع وتزول عنه شكوكه، وسوف ينقاد معك إن أخذته بر فق عبر المسار المنزلق الذي في نهايته سيكون فريسة سهلة لمكيدتك.

مراعاة القاعدة ٢:

في منتصف ١٩٢٠ - بدأ أمراء الحرب الأقوياء في إثيوبيا يدركون أن شابًا من أصول نبيلة - اسمه هيلا سيلاسي ويدعى أيضًا راس تافاري - سيتفوق عليهم جميعًا عما قريب ويعلن نفسه قائدًا عليهم ويوحِّد البلد لأول مرة منذ عقود. لم يعرف غالبية منافسي سيلاسي كيف استطاع هذا الرجل الرقيق والهادئ أن تكون له هذه السطوة، لكن في عام١٩٢٧ استطاع سيلاسي بالفعل أن يسيطر على أمراء الحرب واحدًا بعد آخر وأن يدخل العاصمة أديس أبابا وينال تأييد الجماهير والقادة وتم تنصيبه حاكمًا.

أسرع بعض القادة في الإذعان وتردد آخرون، لكن واحدًا فقط هو الذي تجرَّأ على أن يتحدى سيلاسي تحديًا كاملًا وصريحًا، هذا الرجل هوديجازماخ

بالشا من سيدامو. كان بالشا محاربًا قويًا ورجلًا شديدًا، ورأى الحاكم الجديد ضعيفًا وغير جدير بالحكم، وقرر أن يبقى مستقلًا وبعيدًا عن العاصمة. في النهاية طلب سيلاسي بطريقته الرقيقة والحازمة من بالشا أن يأتي إليه. قرر بالشا أن يطيع لكن كان في خلده أن يقلب الأمور على من يراه منتحلًا لعرش إثيوبيا: سيأتي إلى أديس أبابا بتوقيته الخاص بصحبة ١٠٠٠٠ مقاتل، وهي قوة لا تكفي للدفاع عنه فحسب، بل لبدء حرب أهلية. عسكر بقواته في وادٍ على بعد ثلاثة أميال من العاصمة، وانتظر كما ينتظر الملوك، وكان على سيلاسي أن يأتي إليه.

أرسل سيلاسي مبعوثين يدعون بالشا إلى مأدبة أقامها على شرف حضوره، ولكن بالشا لم يكن ساذجًا وكان يعرف أن ملوك إثيوبيا وقادتها كثيرًا ما كانوا يستخدمون المآدب ككمائن، فبمجرد أن يذهب الخمر بعقله يمكن لسيلاسي أن يقبض عليه أو يقتله. أرسل بالشا بموافقته على حضور المأدبة لكن بشرط أن يحضر معه ٦٠٠ رجلًا من أفضل الجنود لديه مسلحين ومستعدين للدفاع عنه وعن أنفسهم. تعجب بالشا أن يأتي رد سيلاسي بالموافقة وبأدب شديد بأنه سيكون من الشرف له أن يستضيف هؤلاء المحاربين.

في الطريق شدد بالشا على المحاربين أن لا يشربوا الخمر وأن يبقوا يقظين، وحين وصلوا القصر كان سيلاسي في شرف استقبالهم، وداهن بالشا وعامله كما لوكان في حاجة لتأييده وتعاونه. لكن بالشا لم يترك نفسه ينخدع بهذا الإغواء وحذَّر سيلاسي من أن الجنود لديهم أوامر بمهاجمة العاصمة إن لم يعد إليهم بالشا قبل منتصف الليل. بدا سيلاسي كما لوكان مصدومًا من تشكُّك بالشا بنواياه. أثناء المادبة وحين أتى وقت عزف الأناشيد التقليدية التي تمجِّد قادة إثيوبيا طلب سيلاسي من الفرقة أن لا تعزف إلا الأناشيد

التي تمجد قائد سيدامو، فشعر بالشا أن سيلاسي خائف وعاجز عن مواجهته وأحس بأنه هو من سيبدأ بالهجوم في الأيام القادمة.

قبل الغروب عاد بالشا وجنوده إلى المعسكر وسط الهتافات وإطلاق النار للتوديع. ألقى نظرة على العاصمة خلفه وأعد خطته للهجوم وتخيل جنوده يجوسون في شوارع المدينة منتصرين، وفكر في أن سيلاسي سيلقى مصيره الذي يستحقه سواء بالسجن أو الموت. لكن حين عاد بالشا إلى معسكره رأى شيئًا مروعًا، فلم ير خيام جنوده التي كانت تغطي الأفق. لم ير إلا دخانًا ورماد نيران تنطفئ، وتساءل: أي سحر شيطاني هو الذي فعل هذا؟

روى أحد الشهود لبالشا ما حدث، فأثناء توجه بالشا إلى المأدبة جاء جيش كبير يقوده أحد الموالين لسيلاسي وتسلل إلى المعسكر من طريق لا يعرفه بالشا، لكن هذا الجيش لم يقاتل: فقد كان سيلاسي يعرف أنه لو سمع بالشا بضجيج المعركة لهاجم برجاله الستمائة وعاد لقيادة قواته. بدلًا عن هذا زود سيلاسي جنوده بسلال مملوءة بالذهب والمال وحاصر جيش بالشا واشترى كل قطعة سلاح من الجنود، وكان من السهل ترهيب الذين رفضوا. في ساعات قليلة تم نزع سلاح جنود بالشا وتشتيتهم في كل اتجاه.

مدركا ما يحيط به من مخاطر قرر بالشا أن يتجه جنوبا بمن معه من الجنود لحشد قوات جديدة، لكن الجيش الذي نزع سلاح قواته قطع عليه الطريق، كان الاختيار الآخر الذي أمامه هو الاتجاه إلى العاصمة، لكن سيلاسي كان قد أعدَّ جيشا هائلًا للدفاع عنها. لأول مرة في حياته استسلم بالشا، ومن أجل التكفير عن خطاياه من الكبر والجشع وافق على الالتحاق بالدير.

التعليق:

طوال الفترة الممتدة لحكم سيلاسي لم يستطع أحد أن يضع تصورًا لطبيعته الحقيقية. كان الإثيوبيون يحبون من قائدهم أن يكون شديدًا، لكن سيلاسي كان يرتدي دومًا قناع الرجل اللطيف المحب للسلام، ومع ذلك استمر أطول من أي من القادة الأشداء. ولأنه لم يفقد الصبر أبدًا أو يخرج عن شعوره كان يستطيع دائمًا أن يغري ضحاياه بابتسامات عذبة ويسحرهم باللطف والتذلل قبل أن يضرب ضربته. في حالة بالشا استطاع سيلاسي أن يتلاعب بحذر الرجل من أن تكون المأدبة كمينًا، وكانت بالفعل كمينًا لكن ليس كما تخيله بالشا. طريقة سيلاسي في إزالة مخاوف بالشا - بأن سمح له بإحضار حرسه الخاص إلى المأدبة وبإعطائه الحظوة في التكريم وجعله يشعر بأنه المسيطر على مقاليد الأمور - عملت كستار كثيف من الدخان أخفى حقيقة ما يحدث على بعد ثلاثة أميال من العاصمة.

تذكر: أن المرتابين والمتشككين هم أسهل من يمكن خداعهم، فكسبك لثقتهم في ناحية يمنحك ستارًا من الدخان يعميهم ويسمح لك بالتسلل وكَيْل الضربات المميتة لهم في نواحٍ أخرى. وإن من آليات التضليل البارعة أن تأتي بادرة تثبت صدقك وحسن نواياك واستعدادك للتعاون وكذلك التصرف بطريقة تشعر من تتعامل معه بتفوقه عليك.

لا تستهن بقدرة تافاري (هيلا سيلاسي) فهو يتسلل كالفأر ويضرب كالأسد.

كلمات بالشا الأخيرة قبل أن يلتحق بالدير.

مفاتيح للسطوة:

إن كنت تحسب أن المخادعين هم من يضللون الناس بالكلام المزخرف والحكايات المؤثرة فأنت مخطئ تمامًا. المخادعون الحقيقيون يتكلمون ويتصرفون بطريقة مألوفة ومعتادة لأنهم يعلمون أن المبالغة تولِّد الشك والريبة، ولذلك يخفون ضرباتهم بواجهة بريئة لا تلفت الأنظار إلى مقاصدهم. كانت الواجهة المعتادة في استدراج وايل لجيزيل هي عقد صفقة تجارية، أما في الحالة الإثيوبية فكانت الواجهة التي استخدمها سيلاسي هي إظهار التذلل وهو بالضبط ما كان يتوقعه بالشا من أمير حرب ضعيف.

بمجرد أن يطمئن خصمك للواجهة المألوفة فلن يلاحظ أي خداع تحيكه له، والسبب في ذلك حقيقة بسيطة وهي أن الناس لا يستطيعون التركيز في أكثر من شئ في وقت واحد، ويصعب عليهم أن يتخيلوا أن الشخص الوديع والمسالم الذي يتعاملون معه يمكنه أن يدبر لهم شيئًا في الخفاء. وكلما كانت ستائر الدخان أقرب للمألوف يزيد نجاحها في إخفاء مقاصدك. في الجزء الأول من القاعدة تحدثنا عن تضليل الآخرين بالافتعال المتعمَّد لشئ يلهيهم عن مقاصدك، أما في ستائر الدخان فإنك تطمئنهم حتى يدخلوا الشرك بأنفسهم. هذا التأثير المطمئن هو الذي يجعل ستائر الدخان من الطرق المثلى للخداع.

أبسط شكل من ستائر الدخان يأتي من استخدام تعبيرات الوجه التي تصعب قراءتها والتي يمكنك أن تخفي بها كل أنواع التلاعب. وقد أتقن هذا السلاح أكثر الرجال سطوة في التاريخ. كان يقال إن أحدًا لم يكن يستطيع قراءة تعبيرات وجه فرانكلين روزفلت، وكان البارون جيمس روتشيلد يتدرب

طوال حياته على إخفاء آرائه وأفكاره خلف ابتسامات باردة ونظرات فارغة من المعنى. وقال ستاندال عن تاليران إنه (لم يكن له وجه بل مقياس لتغيرات المناخ). وكان كيسنجر يأخذ بقلوب خصومه في التفاوض بصوته الرتيب ونظراته المحايدة وتكراره المستمر للتفاصيل، وحين كانت أعينهم تلمع بالتأثُّر متخلِّين عن تحفظهم كان يصدمهم فجأة بقائمة مطالبه الجريئة. وقد جاء في أحد كتب تعليم المقامرة «أثناء اللعب لا يغير المقامر الجيد تعبيرات وجهه كأنه ممثل، بل يتدرب ليتقن تعبيرًا يصعب على الآخرين قراءته لأن ذلك يحبط خصومه ويشوِّشهم ويمنحه البراح للتركيز».

ستائر الدخان مفهوم مرن ويمكن ممارسته بطرق ومستويات عديدة لكنها تقوم جميعًا على مبدأ نفسيٍّ واحد وهو تضليل الآخرين وتشتيت انتباههم عن غرضك الحقيقي. من أكثر طرق ستائر الدخان فعالية القيام بأفعال وتلميحات تدل على النبل لأن الناس يحبون أن يقنعوا أنفسهم بأن هذا النبل صادق وحقيقي لأن ذلك يمتعهم ويرضيهم ويجعلهم ينسون أن هذا النبل قديكون مفتعلًا وخادعًا.

واجهت جوزيف دوفين تاجر المقتنيات الفنية مشكلة رهيبة ذات مرة، وهي أن أصحاب الملايين الذين كانوا يشترون منه لم تعد لديهم مساحات فارغة على الجدران يعلقون عليها اللوحات، وكذلك ارتفاع ضريبة توريث اللوحات مما جعلهم يتوقَّفون عن الشراء. كان الحل هو إنشاء متحف قومي للفنون في واشنطن العاصمة وقد ساعد دوفين كثيرًا في إنشائه عام ١٩٣٧ بأن شجع المليونير أندرو ميلون بالتبرع بمقتنياته للمتحف. كانت الدعوة للتبرع لإنشاء المتحف القومي هي الواجهة المتقنة التي جعلت دوفين بضربة واحدة يجنب عملاءه الضرائب ويحرر مساحات على جدرانهم تسمح لهم

بشراء لوحات جديدة ويقلل من عدد اللوحات المعروضة في السوق وبذلك يستمر الارتفاع في أسعارها، وأخيرًا يمكِّن المانحين من الظهور بمظهر المحسنين المحبين للخير العام.

من طرق ستائر الدخان الأخرى أن تجعل لتحركاتك نسقًا محددًا بحيث يتوقَّع خصمك أن تستمر في التصرف على نفس المنوال في تحركاتك التالية. تعتمد هذه الحيلة على حقيقة نفسية وهي أن أفعال الناس تميل للتكرار في نسق معين أو على الأقل يتوقَّعون ذلك من بعضهم بعضًا.

في عام ١٨٧٨ أسس جاي جولد - وكان من بارونات العصابات - شركة بدأت تهدد احتكار شركة ويسترن يونيون لأعمال التلغراف. قرر المشرفون على ويسترن يونيون شراء شركة جولد بمبلغ كبير، لكنهم رأوا أن ذلك خير لهم لأنه سيخلصهم من منافس مزعج. بعد بضعة أشهر عاد جولد للمنافسة من جديد شاكيًا أنهم لم يدفعوا له جيدًا وأنشأ شركة ثانية لمنافسة ويسترن يونيون، ومن جديد اشترت ويسترن يونيون الشركة وأسكتته بالمال. ثم تكرر الأمر للمرة الثالثة لكن في هذه المرة كان جولد قاصدًا النحر: بدأ صراعًا داميًا للاستيلاء على ويسترن يونيون، واستطاع بالفعل أن يسيطر عليها سيطرة تامة. اتبع جولد نسقًا ضلَّل به مديري الشركة وجعلهم يظنون أن غرضه هو الحصول على عرض مغرٍ لبيع شركاته، وبمجرد أن دفعوا له واطمأنوا لم يلاحظوا أنه يلعب لهدف أكبر. للنسق هذه القدرة على خداع الآخرين لأنه يجعلهم يتوقعون منك عكس ما تقصد إليه في الحقيقة.

من نقاط الضعف النفسية الأخرى التي يمكن أن تؤسس عليها ستائر الدخان ميل الناس للانخداع بالمظاهر، والظن بأن من يتصرف وكأنه واحد منهم يكون

بالفعل مخلصًا لهم. هذه العادة تجعل الامتزاج التام بالناس من الواجهات الفعالة للغاية، وتحقيق ذلك سهل: أن تخالط من حولك وكلما زاد امتزاجك بهم يقل شك الآخرين فيك. اكتشف في وقت متأخر أن عددًا كبيرًا من موظفي الخدمة المدنية في بريطانيا كانوا يرسلون أسرارًا إلى السوفييت طوال فترة الحرب الباردة في خمسينيات وستينيات القرن العشرين، ولم يتم اكتشافهم طيلة هذه السنوات لأنهم كانوا ظاهريًا شبابا لطفاء تعلموا في أفضل المدارس والجامعات. وبصفة عامة فإنه كلما أتقنت الامتزاج يزداد تمكنك من إخفاء مقاصدك.

تذكر: أن الأمر يتطلب منك صبرًا وتواضعًا لتتمكن من إخفاء صفاتك البارزة والمتألقة وارتداء قناع معتم لا يشف عن حقيقتك، ولا يحزنك أن يحرمك هذا القناع الرمادي من انبهار الناس بحيويتك ومواهبك لأن أغلب ما يُظهرك بمظهر السطوة ويجذب الناس إليك هوعدم قدرتهم على قراءتك.

الصورة

جلد الضأن.

الضأن شديد الطيبة والوداعة، لا يغدر ولا يخدع أبدًا، حين يرتدي الثعلب جلد الضأن يمكنه أن يتجوّل بحرية في حظيرة الدجاج.

اقتباس من معلم: هل سمعت أبدًا عن قائد يعلن خططه للعدو قبل أن يهاجمه؟ عليك أنت أيضًا أن تخفي مقاصدك وتموِّه تحركاتك، ولا تكشف مقاصدك إلا بعد أن يصبح من الصعب مقاومتها، أي عند نهاية المعركة. تأكد من النصر قبل أن تعلن الحرب. كن كرجال الحرب الذين لا يفهم مخططاتهم سوى البلاد التي يكونوا قد دخلوها فاتحين.

(نينو دي لينكلو ١٦٢٣ - ١٧٠٦).

عكس القاعدة:

لا يمكن لستائر الدخان أو تضليل الناس بإظهار السعي لغير ما تريد أو بإظهار الإخلاص الزائف أو أي وسيلة أخرى لتشتيت الانتباه أن تنجح في إخفاء مقاصدك إن كنت مشهورًا بالخداع، فحين يتقدم بك العمر وتُعرف حكاياتك يكون من الصعب عليك أن تخفي طبيعة خداعك، فالكل سيعرف أنك ماكر وإن ظللت تلعب دور الساذج سيعتبرونك منافقًا وسوف يحدُّ ذلك كثيرًا من قدرتك على المناورة. الأفضل لك في هذه الحالات أن تعترف وتلعب دور المحتال الصريح وأفضل من ذلك أن تلعب دور المحتال التائب، لأن ذلك لن يكسبك الاحترام فحسب ولكنه سيسمح لك بالاستمرار في استراتيجيات الناورة.

حين تقدَّم العمر بأمير الخداع في القرن التاسع عشر ب. ت. بارنوم، تعلَّم أن لا ينكر سمعته كمخادع كبير. في إحدى المرات نظَّم بارنوم مسابقة لصيد الجاموس في نيوجيرسي. وذكر أن الجاموس هندي وبعضه مستورد، وجاء في الإعلان أن المسابقة والصيد حقيقيين ولكن تبين فيما بعد أن المسالة كلها خداع لدرجة جعلت الجمهور بدلًا من الغضب والمطالبة باسترداد مالهم يجدون في الأمر طرفة استمتعوا بها استمتاعًا كبيرًا. كانوا يعلمون أن بارنوم لا يتوقف عن الخداع، وكان ذلك سر نجاحه، وهو ما جعلهم يحبونه. تعلم بارنوم من ذلك أن لا يخفي وسائله بل إنه أفشى للجميع كل ما قام به من خداع في سيرته الذاتية المنشورة. وكما كتب الفيلسوف كير جارد (إن الناس يحبون من يخدعهم).

ختامًا نقول إنه على الرغم من أن الحكمة تقضي بتضليل الناس عن مقاصدك بواجهة محايدة لا يمكن قراءتها، فإن الواجهات الملوَّنة والحيوية تكون أحيانًا التكتيك الأفضل للتضليل. كان المشعوذون الكبار في أوروبا

في القرنين السابع عشر والثامن عشر يستخدمون الترفيه والتسلية لخداع الجماهير، فكانوا يبهرونهم باستعراضات رائعة تجعلهم لا يستطيعون أن يتنبهوا للنوايا الحقيقية لهؤلاء المشعوذين. كان المشعوذ البارع يطوف المدينة في مركبة حالكة السواد تجرها خيول سوداء، وكان يصحبه مهرجون يمشون على الحبال بينا محتالون آخرون بارعون في الترفيه والإثارة يستدرجون الناس إلى شراء ما معهم من ترياقات زائفة. كان المشعوذون يظهرون وكأن الترفيه عن الناس هو شاغلهم ولكن شاغلهم الحقيقي كان بيع ما معهم من ترياق وأكسيرات زائفة.

الترفيه والتسلية هما حقًّا من الوسائل الممتازة لإخفاء النوايا لكن لا يمكن استخدامها للأبد. ففي النهاية يمل الجمهور ويتشكك ثم يكتشف الخدعة. وبالفعل كان على المشعوذين أن يتنقلوا من مدينة لأخرى قبل أن ينتشر بين الناس أن الترياق كذب لا يجدي وأن العروض خدعة، في حين نجد أن الأشخاص الأقوياء الذين يستخدمون واجهة رمادية محايدة مثل تاليران وروتشلد وسيلاسي يستطيعون استخدام خداعهم في نفس المكان طوال حياتهم، ولا تضعف حيلهم ونادرًا ما يتشكك بهم الآخرون، لذا عليك أن تحذر من ستائر الدخان الملونة وأن لا تستخدمها إلا حين تتطلبها الظروف.

القاعدة ٤
اقتصد دائمًا فى كلامك

الحكمة:

كثرة الكلام تضيع هيبتك وتظهرك أقل عزمًا، وحتى الكلام التافه سيبدو أكثر وقارًا وتأثيرًا إن كان مقتضبًا وغير محدد ومفتوحًا على كل التفسيرات. وأصحاب السطوة يؤثرون في الناس ويرهبونهم بإيجاز كلامهم. وكلما تكلمت أكثر يزيد احتمال أن تقول شيئًا تافهًا أو غبيًّا.

انتهاك القاعدة:

كان جنايوس ماركيوس الشهير باسم كريولانوس بطلًا عسكريًّا عظيمًا في روما القديمة، استطاع في منتصف القرن الخامس قبل الميلاد أن يحقق انتصارات كبيرة في معارك هامة كما أنقذ روما من الدمار مرات عديدة، ولأنه كان قد قضى الشطر الأكبر من حياته في ساحات المعارك لم يكن الكثيرون في روما يعرفونه شخصيًّا مما جعل منه أسطورة حيَّة.

في عام ٥٥٤ ق. م قرَّر كوريولانوس أن يستغل مكانته العسكرية في ميدان السياسة وأن يرشِّح نفسه للانتخاب كقنصل، وكان هذا أرفع منصب في روما. كان المرشح لهذا المنصب يلقي في بداية السباق الانتخابي خطابًا للجمهور. حين ظهر كوريولانوس أمام الجماهير بدأ بعرض عشرات الندوب التي أصابته طوال سبعة عشر عامًا من القتال من أجل روما، بعدها

لم يستمع الكثيرون إلى الخطبة المطوَّلة التي ألقاها، كانت الندوب وحدها كدليل حي على شجاعته وإخلاصه للوطن كافية لتحريك دموع الناس وأسر قلوبهم، وبدا أن انتخاب كوريولانوس للمنصب قد بات مؤكدًا.

لكن حين جاء يوم الاقتراع انضم كوريولانوس مباشرة إلى الموكب المكون من مجلس الشيوخ والنبلاء. انزعج الجموع من هذه الثقة المتغطرسة بالذات في يوم الانتخاب.

خطب كوريولانوس في الناس مرة أخرى لكن هذه المرة كان كلامه موجهًا في أغلبه للنبلاء والأغنياء الذين جاء بصحبتهم. كانت كلماته متخمة بالغطرسة والخيلاء، معلنًا ثقته التامة في الفوز بالانتخابات ومتباهيًا بإنجازاته في المعارك، وألقى دعابات سمجة لا تروق إلا للسادة، وكال الاتهامات الغاضبة لخصومه مبشرًا بالثراء الواسع الذي سوف يجلبه لروما. هذه المرة كان الناس يصغون: لم يدركوا من قبل أن في داخل هذا الجندي الأسطورة شخص متبجِّح ودنئ.

انتشرت أخبار خطبة كوريولانوس الثانية بسرعة في أرجاء روما وتحول عنه الناس وعزموا على أن لا يفوز في الانتخابات. انهزم كوريولانوس وعاد إلى أرض المعارك وفي داخله شعور بالمرارة وأقسم على الانتقام من العوام الذين خذلوه. بعدها بأسابيع وصلت إلى روما سفينة حبوب وكان الشيوخ متأهبين لتوزيعها بين جميع سكان المدينة، لكن في لحظة التنفيذ جاء كوريولانوس إلى قاعة مجلس الشيوخ وخاطبهم محتجًا بأن التوزيع سيضر بالمصالح العليا لروما، واستطاع بالفعل أن يشكِّك في جدوى التوزيع، ولم يقف عند هذا الحد بل شكَّك في مبدأ الديمقراطية ذاته، ودافع عن التخلص من نواب الشعب والمدافعين عن حقوق العوام ودعاهم إلى جعل الحكم في يد النبلاء.

حين وصلت أخبار تلك الخطبة إلى أسماع الناس فاق غضبهم كل الحدود، وتم إرسال مندوبين إلى مجلس الشيوخ يطالبون أن يعتذر كوريولانوس لكنه رفض. اندلعت المظاهرات والشغب في كل مكان بالمدينة، فصوّت الشيوخ بتوزيع الحبوب خوفًا من عقاب الشعب، رضي المندوبون لكن غضب الناس لم يهدأ وظلوا يطالبون بأن يخاطبهم كوريولانوس ويعتذر لهم، وسوف يسمحون له بالعودة إلى أرض المعركة إن أبدى ندمه واحتفظ بآرائه لنفسه.

خطب كوريولانوس مرة أخيرة في الناس فاستمعوا إليه في استغراق صامتين. بدأ كوريولانوس بطيئًا وناعمًا ولكن مع مرور الوقت كانت كلماته تزداد فظاظة وغلظة وبدأ من جديد في السب والإهانات. كان في صوته غطرسة وفي تعبيراته ازدراء وكان غضب الناس يستعر أكثر فأكثر مع كل كلمة يقولها وأخيرًا صاحوا فيه لإسكاته وأنزلوه عن المنبر.

تشاور ممثلوالشعب وحكموا على كوريولانوس بالموت، وأمروا الحكام أن يأخذوه فورا ويلقوه من فوق صخرة تاربيان. أيدت الجموع الغاضبة هذا القرار لكن تدخل النبلاء وتم تخفيف الحكم إلى السجن المؤبد. حين عرف الناس أن بطل روما العسكري لن يعود إلى المدينة بعدها أبدًا احتفلوا في الشوارع احتفالات لم تشهدها روما من قبل حتى عند انتصارها على عدوخارجي.

التعليق:

قبل أن يدخل كوريولانوس معترك السياسة كان اسمه يستثير الرهبة والاعجاب في قلوب الناس.

كانت إنجازاته في الحروب تظهره رجلًا عظيمًا في شجاعته، ولأن الجموع لم تكن تعرف عن شخصه الكثير فقد أحاطوا اسمه بكل هالات المجد

الأسطورية، لكن في اللحظة التي ظهر فيها أمام الجمهور زال عنه السحر والعظمة، كان يثرثر ويتبجَّح كأي جندي مبتذل. أهان الناس وهاجمهم كما لوكان يشعر من داخله بالخور والتهديد. كان الفارق بين الواقع والأسطورة صادمًا لكل من آمنوا به، وكلما تحدث أكثر كانت سطوته تقل على الناس، فالشخص الذي لا يستطيع أن يتحكم بكلماته لا يستطيع أن يتحكم بنفسه ولا يستحق احترام الناس. لو كان كلام كوريولانوس أقل لم يكن الناس ليشعروا بازدرائه لهم وما كان لهم أن يعرفوا أفكاره الحقيقية، وكان سيحتفظ بهالة المجد الأسطورية. كان سينتخب كقنصل وحينها كان يمكنه العمل على تحقيق أهدافه المعادية للديمقراطية، لكن اللسان هو الفرس الجامح الذي لا يستطيع معظم الناس لجمه فهو يحرر نفسه من مقوده مرارًا وإن لم تروِّضه سينطلق ويدمرك. ولتعلم أن السطوة لا تأتي لمن يهدرون كنوزهم من الكلمات.

> عند اكتمال القمر يفتح المحار صدفته وعندها يسرع حيوان السرطان ويضع حجرًا ليمنعها من الانغلاق ثانية ويصبح المحار وجبة له، ذلك هومصير كل من يفتح فمه أكثر من اللازم ويضع نفسه تحت رحمة المستمع.
>
> ليوناردو دافنشي ١٤٥٢ - ١٥١٩

مراعاة القاعدة:

في بلاط الملك لويس الرابع عشر، كان النبلاء والوزراء يقضون الأيام والليالي يناقشون شئون الدولة، يتشاورون ويجادلون ويعقدون اتفاقات ويفسخون أخرى ثم يعاودون الجدال إلى أن تأتي اللحظة المناسبة: يتم اختيار

اثنين منهم لتمثيل وجهات النظر المتعارضة أمام لويس نفسه والذي سوف يقرر ماذا يختار. بعد اختيار الأشخاص يكون على الجميع المزيد من المناقشة: كيف يمكنهما صياغة كلامهما؟ ما الذي يزعج لويس وما الذي يسره؟ وما هو الموعد والمكان المناسبين في قصر الفرساي للالتقاء به؟ وما تعبيرات الوجه التي عليهما اتخاذها حين يقابلانه؟

وأخيرًا وبعد إقرار كل ذلك تأتي اللحظة الحاسمة، يقترب الرجلان من لويس - وكانت دائمًا مسألة حرجة - وحين ينولان إصغاءه يكون عليهما طرح المسالة الراهنة ويشرحان له كل الخيارات المتاحة بالتفصيل. ينصت لويس صامتًا وعلى وجهه نظرة محيرة، وأخيرًا وبعد أن ينهي كل منها كلامه ويسألان الملك عن رأيه ينظر إليهما قائلًا (سوف نرى) ويمضي عنهما.

بعدها لا يسمع الوزراء ولا رجال البلاط كلمة أخرى من الملك حول هذا الموضوع - فقط يرون النتائج بعدها بأسابيع بعد أن يتخذ قراره وينفذه ولا يشغل نفسه باستشارتهم في الموضوع مرة أخرى.

التعليق:

كان لويس الرابع عشر شحيحًا في كلماته، ومن التعليقات التي اشتهر بها «أنا الدولة» وهو تعليق مختصر وبليغ ونادرًا ما نجد مثله. ومن أكثر تعليقاته تكرارًا (سوف نرى) وهو تعليق كان يرد به على أغلب أنواع المطالب والتساؤلات.

لم يكن لويس دائمًا على هذا الحال، فقد كان معروفًا في شبابه بكثرة الكلام وكان فرحًا ببلاغته في الحديث. فرضت قلة الكلام نفسها عليه كقناع يربك كل من هم تحت إمرته. لم يكن أحد يستطيع أن يعرف رأيه أو أي موقف سيتخذه ولا ما يريد سماعه حتى يقوله له. كلما زاد حديث رجال

الصفوة مع لويس كان يتبين له ما في داخل نفوسهم وهي معلومات كان يستخدمها ضدهم ببراعة في الوقت المناسب.

كان صمت لويس يرهب من حوله ويخضعهم له، وكان من أسس سطوته وكما كتب القديس سيمون (لم يكن أحد يقارن به في بيع كلماته وابتساماته بل وحتى نظراته. كان كل شئ لدى لويس قيمًا لأنه كان يعطيه قيمة. وكانت مهابته وجلالته تتر سخ من شح كلماته).

من الأخطر على الوزير أن يتفوَّه بالحماقات من أن يرتكبها

الكاردينال دي ريتز ١٦١٣ - ١٦٧٩

مفاتيح للسطوة:

السطوة بالأساس لعبة مظاهر، وحين تقتصد في كلامك تظهر حتمًا أقوى من حقيقتك. الصمت يجهد الآخرين، لأن الناس بطبيعتهم يميلون لتفسير وفهم من يتعاملون معه، وحين تقلل من كلامك لا يمكنهم الاختراق لمعرفة مقاصدك. إجاباتك المقتضبة وصمتك يوترهم ويجعلهم في موقف الدفاع ويبدأون في طرح التفسيرات عنك، وكل ذلك يمنحك معلومات عنهم وعن نقاط ضعفهم. وحين ينصرفون عنك يشعرون وكأنك استلبت منهم شيئًا ويراجعون كل كلمة قلتها. هذا التركيز المفرط عليك يمنحك هالة من السطوة والاقتدار.

الاقتصاد في الكلام ليس حكرا على السادة والملوك، بل إنه يمنحك هالة من العمق والوقار في أي مجال من مجالات الحياة. أدرك الرسام أندي وارهول في شبابه أن الناس بصفة عامة لا يفعلون ما تطلبه منهم بالكلمات بل إن ذلك قد يجعلهم يتمنعون عن تحقيق مطالبك لمجرد التعالي والعناد. قال وارهول مرة لأحد أصدقائه (لقد تعلمت أن الرجل يكون أقوى حين يصمت).

في كبره استخدم أندي وارهول هذه الاستراتيجية بنجاح كبير، وكان يدرب نفسه في المقابلات على التحدث بكلمات مبهمة. كان يقول شيئًا غامضا ويجعل السائل يجهد ذهنه ليفسر ما يقول ظنًا منه أن هذه العبارات الفارغة من المعنى تخفي شيئًا عميقًا. وكان نادرًا ما يتحدث عن عمله بل كان يترك للآخرين التفسير، وأدلى بأنه قد تعلم هذه التقنية من سيد الغموض مارسيل دوشان وهو فنان آخر من فناني القرن العشرين الذين تعلموا أن قلة كلامهم عن أعمالهم تجعل الناس يتكلمون عنها أكثر ويرفع ذلك من قيمتها.

الاقتصاد في الكلام يمنح أفعالك وكلماتك جلالًا وسطوة ويقلل من تعرضك لقول شئ يهدد مكانتك أوحتى حياتك. في عام ١٨٢٥ ومباشرة بعد أن اعتلى نيقولاس الأول عرش روسيا اندلع تمرد يقوده الليبراليون يطالبون بتحديث روسيا لتلحق مؤسساتها المدنية والصناعية بباقي أوروبا. بوحشية سحق نيقولاس التمرد (المعروف بثورة الديسمبريين) وحكم بالإعدام على أحد قادة الليبراليين هو كوندراني ريلييف. يوم الإعدام وقف ريلييف على خشبة الإعدام والحبل ملتف حول عنقه وانفتحت خشبة الأعدام [الطبلية] وتدلى ريلييف لكن لحظتها انقطع الحبل وأسقطه على الأرض. في هذا الزمن كانت أحداث من هذا النوع تعني تدخل العناية الإلهية، وكانت العادة أن يتم العفو عن الشخص الذي نجا بهذه الطريقة. حين وقف ريليف على قدميه مجروحًا ومتسخًا لكن واثقًا من نجاته قال في الجموع (أرايتم أن روسيا لا تقدر أن تصنع شيئًا جيدًا حتى الحبال).

وصلت الرسالة بسرعة إلى قصر الشتاء تخبر القيصر بفشل عملية الشنق، فاغتاظ من هذه المفاجأة ولكنه بدأ في توقيع العفو، لكن فجأة توقف وسأل (هل قال ريلييف شيئًا بعد المعجزة التي حدثت له؟) فأجاب الرسول (نعم سيدي، لقد قال إن في روسيا لا يعرفون أن يصنعوا شيئًا حتى الحبال).

حين سمع القيصر ذلك قال (عندئذ علينا أن نثبت له عكس ما يقول) ومزق العفو، وفي اليوم التالي أعيد شنق ريلييف وفي هذه المرة لم ينقطع الحبل.

تعلم هذا الدرس: الكلمات التي تخرج من فمك لا يمكنك أن تعيدها إليه لذلك أطبق عليها بإحكام وحاذر خاصة من السخرية، فما تشعر به من نشوة قصيرة من قولك كلمات لاذعة لا تساوي ما تدفعه فيها من ثمن بعد ذلك.

الصورة.

متنبئات ديلفي.

حين كان الزائر يسأل متنبئة ديلفي كانت تنبس بكلمات قليلة مبهمة توحي بالأهمية والمهابة. لم يكن أحد يعصي كلمات متنبئات ديلفي لأنه كان يشعر أن لها السطوة على الحياة والموت.

اقتباس من معلم: لا تحرك لسانك قبل أن يتكلم من هم أقل منك، إن أطلت الصمت يسرعون في الكلام وبهذا تقرأ نواياهم الحقيقية... إن عرف الوزراء ما تميل إليه نفس الحاكم فسوف يستغلون كل فرصة لنيل المزيد والمزيد منه.

(هان فاي تسو - حكيم صيني - القرن الثالث قبل الميلاد).

عكس القاعدة:

هناك أوقات لا يكون من الحكمة فيها أن تصمت خاصة عند التعامل مع رؤسائك، فالصمت قد يولِّد لديهم الشك والخوف منك، وأي تعليق مبهم أوغامض قد يفتح عليك تفسيرات وردود فعل لست مستعداً لمواجهتها، ولذا عليك أن تكون حذرًا وأن لا تستخدم طريقة الصمت والاقتصاد في الكلام إلا في المواقف الملائمة. أحيانًا يكون من الحكمة أن تكون كمهرج

القصر الذي يدَّعي الحماقة وهو يعلم أنه أذكى من الملك، فالمهرج يتكلم ويضحك ويسلي ولا يظن فيه أحد شيئًا آخر غير الحماقة.

كما أن الكلمات قد تعمل أحيانًا كساتر دخان يخفي أي خدعة تقوم بها. جذبك لآذان المنصتين يشتت انتباههم ويلهيهم، وكلما تكلمت أكثر يقل تشككهم بك، فالناس لا يرون في الثرثارين الخبث والتلاعب بل السذاجة والخرق، وهذا عكس سياسة الصمت التي يتبعها أصحاب السلطة والنفوذ: تكلم أكثر فتبدو أضعف وأقل ذكاء من حقيقتك، وحينها يسهل عليك أن تمارس ما تريد من المكر والخداع.

القاعدة ٥
السمعة عماد السطوة
دافع عنها باستماتة

الحكمة:

السمعة وحدها يمكنها أن ترهب وتنتصر، وسقوطها يعرضك للهجوم والضربات من كل جانب. حافظ على سمعتك وتنبه لأي هجمات تحاك ضدها وأحبطها قبل أن تمسك. وتعلم أن تدمر خصومك بإحداث خروق في سمعتهم ثم اتركهم للجماهير ينصبون لهم المشانق.

مراعاة القاعدة ١:

أثناء حرب الممالك الثلاث في الصين (٢٠٧ - ٢٦٥ ميلادية) أرسل الجنرال شيوكوليانج - قائد جيوش مملكة شو - قواته إلى منطقة نائية، بينما بقي هوفي مدينة صغيرة مع قليل من الجنود، وفجأة جاءه الحراس بنبأ اقتراب قوة معادية قوامها ١٥٠٠٠٠ جندي من المشاة بقيادة سيما يي. كان الوضع حرجا ويائسا فلم يكن مع ليانج سوى مائة جندي لحمايته، وبدا محتوما أن يأسر العدو هذا القائد العظيم.

لم يهدر ليانج وقته في التحسر على حاله أو تأمل كيف تم أسره بل أمر مشاته بخفض راياتهم وفتح أبواب المدينة والاختباء. جلس ليانج فوق أبرز مكان بأسوار المدينة مرتديا معطفا طاويا وأشعل البخور وبدأ في العزف على

العود والإنشاد. بعدها بدقائق لاح جيش العدو في الأفق كحشود لا تنتهي من الجنود. تظاهر ليانج بعدم الاكتراث واستمر في الإنشاد والعزف على العود.

توقف الجيش أمام أبواب المدينة يقودهم سيما بي والذي تعرف بسرعة على الرجل فوق الأسوار. رغم ذلك ورغم رغبة الجنود في دخول المدينة الخالية من الحماية تردد سيما بي وأوقفهم وتأمل ليانج الجالس على الأسوار ثم أمر جنوده بالتقهقر فورا وبسرعة.

التعليق:

كان شيوكو ليانج معروفا باسم (التنين النائم)، وكانت إنجازاته فى حرب الممالك الثلاث أسطورية. مرة جاء إليه ضابط كبير من جيش الأعداء يدّعي تمرده على قادته عارضا العون والمعلومات لليانج والذي فهم بسرعة أنها مكيدة وأن هذا الضابط كاذب في ادعائه التمرد ويجب قطع رأسه. في اللحظة الاخيرة وقبل أن تقع الفاس على عنق الرجل أوقف ليانج الإعدام وعرض أن يبقي على حياة الرجل بشرط أن يصبح عميلا مزدوجا. وافق الضابط شاكرا ومرتعبا وبدأ في إعطاء معلومات كاذبة للعدو مانحا ليانج انتصارا بعد آخر.

في مرة أخرى سرق ليانج خاتمًا عسكريًّا وزيَّف وثائق تأمر كتائب العدو بالتحرك لمناطق بعيدة، وبمجرد ابتعادها أسر ثلاث مدن وتحكم بممر كامل إلى مملكة العدو. مرة ثالثة جعل أعداءه يعتقدون أن أفضل جنرال لديهم خائن مما أجبر الرجل على الهرب والالتحاق بجيش ليانج. بحرص كوَّن التنين النائم سمعته كأمهر رجل في الصين، وأن في جعبته دائمًا حيلة يخفيها، وكانت هذه السمعة وحدها سلاح بقوة أي سلاح آخر يبث الرعب في قلوب أعدائه.

حارب سيما بي ضد شيوكو ليانج مرات عديدة وعرف الرجل جيدًا، وتحير حين أتى فوجد المدينة الخالية بينما ليانج يتعبد وينشد على الجدار. كان رداء الطاويين والبخور والإنشاد جزءًا من مباراة للترهيب، فكان يبدو الأمر جليًا لسيما بي أن الرجل يستدرجه للتقدم نحو فخ، كان الأمر واضحًا لدرجة أنه مرَّ بالفعل بخاطر سيما بي أن ليانج بالفعل وحده ويائس لكن خوفه منعه من التقدم لاكتشاف الأمر. تلك هي قوة السمعة فهي قد تضع جيشًا بكامله في موقف دفاع بل وتجبرهم على التقهقر دون إطلاق سهم واحد.

قال شيشرون ذات مرة إن حتى من يهاجمون الشهرة ويسخرون منها تظل لديهم الرغبة في أن تظهر أسماؤهم على أغلفة الكتب التي يهاجمون بها الشهرة وأن يشتهر بين الناس نقدهم للشهرة.

يمكن للناس اقتسام أي شي، فيما بينهم إلا الشهرة. قد ترى من يعطي لأصدقائه من خبزه ومن حياته لكننا لم تسمع أبدًا بأحد يرغب في اقتسام شهرته مع أي شخص آخر.

مونتاتي ١٥٣٣ - ١٥٩٢

مراعاة القاعدة ٢:

عام ١٨٤١ كان ب. ت. بارنوم الشاب يسعى لترسيخ سمعته كأشهر رجل عرض في أمريكا، فقرر شراء المتحف الأمريكي بمنهاتن وتحويله إلى مجمع للتحف، المشكلة أنه لم يكن يملك المال. كان السعر الذي يطلبه القائمون على المتحف هو ١٥٠٠٠٠ دولار لكن استطاع بارنوم أن يقدم عرضا راقَ للمالكين رغم أنه استبدل بالنقد عشرات الرهونات والسندات.

وافق المالكون شفويًا على عرض بارنوم لكن في اللحظة الأخيرة غير الشريك الرئيسي رأيه وتم بيع المتحف والمقتنيات لمتحف بيل. غضب بارنوم لكن أجابه الشريك الرافض أن العمل عمل وأن المتحف بيع لمتحف بيل لأن له اسمًا مشهورًا بينما بارنوم شخص غير معروف.

رأى بارنوم أنه طالما لم يكن لديه اسم يضمنه فلن يكون أمامه سوى خيار واحد هو تدمير سمعة بيل، فبدأ حملة من الكتابة للصحف واصفًا مالكي متحف بيل بأنهم عصابة من (مديري البنوك الفاسدين) لا يعرفون شيئًا عن الترفيه، وحذر الناس من شراء أسهم بيل لأن شراء بيل لمتحف آخر سوف يشتت مواردهم ويضعفها. نجحت الحملة وتهاوت أسعار الأسهم وأدى فقدان الثقة في أداء بيل إلى تراجع المالكين بالمتحف الأمريكي عن الصفقة وباعوا كل شئ لبارنوم.

تطلَّب الأمر سنوات من متحف بيل لينتعش من جديد ولم ينسوا أبدًا لبارنوم ما فعله بهم، وقرر السيد بيل الانتقام من بارنوم ومهاجمته بنفسه، وذلك بأن يربي سمعة لبرامجه بأنها راقية ومدهشة وبأنها أكثر علمية على عكس برامج بارنوم المبتذلة. كان التنويم المغناطيسي من الأشياء (العلمية) الجذابة لدى بيل وقد جذب الكثيرين من المشاهدين لفترة وكان ناجحًا تمامًا. في الطرف المقابل قرر بارنوم أن يهاجم سمعة بيل مرة أخرى.

نظم بارنوم عرضًا تنويميًّا منافسًا خصمه، وقام هونفسه بتنويم طفلة، وبمجرد أن دخلت الطفلة حالة الغشية طلب متطوعين من الجمهور لكنه كان يفشل في تنويمهم مهما حاول وضحك الجمهور، فقال لهم بارنوم إنه لكي يثبت أن تنويم الفتاة حقيقي فإنه سيقطع إصبعًا من أصابعها دون أن

تشعر، ولكن حين بدأ في سن السكين فزعت الفتاة وهربت ففرح الجمهور. كرر هذه العروض لأسابيع، بعدها لم يعد أحد يصدق عروض بيل وانفضوا عنها وأغلق العرض بعد ذلك بأسابيع. في السنوات التالية ترسَّخت سمعة بارنوم بأنه رجل العروض الجريئة والبارعة وهي سمعة استمرت معه طوال حياته، بينما لم تتعاف سمعة بيل بعدها أبدًا.

التعليق:

استخدم بارنوم تكتيكين مختلفين لتدمير سمعة بيل. كان التكتيك الأول بسيطًا: فقد زرع بذرة الشك في استقرار المتحف وقدرته على الوفاء بديونه. الشك من الأسلحة القوية، فبمجرد أن تحرك الشكوك بالشائعات المتأنِّية تضع أعداءك في موقف لا يحسدون عليه، فمن ناحية يمكنهم إنكار الشائعة وإثبات أنك حاقد لكن إن فعلوا ذلك يتولد التساؤل المريب: لماذا يدافعون عن أنفسهم بهذه الحدة؟ هل السبب هو أن الإشاعة فيها شئ من الحقيقة؟ من الناحية الأخرى يمكنهم الترفع عنك أو تجاهلك لكن ستستمر الشكوك إن لم يتم إنكارها. إن أتقنت إطلاق الشائعات تغضب منافسيك وتوترهم في الدفاع عن أنفسهم وتجعلهم يرتكبون أخطاء عديدة. هذا سلاح ناجع لكل من ليس لديه سمعة يخاف عليها.

بمجرد أن اكتسب بارنوم سمعته الخاصة بدأ في استخدام التكتيك الثاني الألطف في العرض التنويمي الزائف: سخر من سمعة منافسه، وكان ذلك أيضًا ناجحًا جدًّا. فبمجرد أن يكون لك أساس ثابت من الاحترام، فإن سخريتك تضع خصمك في موقف المدافع وتجذب الانتباه إليك، والأمران معًا يعملان على ترسيخ سمعتك. في هذه المرحلة عليك أن لا تستخدم

وافق المالكون شفويًا على عرض بارنوم لكن في اللحظة الأخيرة غير الشريك الرئيسي رأيه وتم بيع المتحف والمقتنيات لمتحف بيل. غضب بارنوم لكن أجابه الشريك الرافض أن العمل عمل وأن المتحف بيع لمتحف بيل لأن له اسمًا مشهورًا بينما بارنوم شخص غير معروف.

رأى بارنوم أنه طالما لم يكن لديه اسم يضمنه فلن يكون أمامه سوى خيار واحد هو تدمير سمعة بيل، فبدأ حملة من الكتابة للصحف واصفًا مالكي متحف بيل بأنهم عصابة من (مديري البنوك الفاسدين) لا يعرفون شيئًا عن الترفيه، وحذر الناس من شراء أسهم بيل لأن شراء بيل لمتحف آخر سوف يشتت مواردهم ويضعفها. نجحت الحملة وتهاوت أسعار الأسهم وأدى فقدان الثقة في أداء بيل إلى تراجع المالكين بالمتحف الأمريكي عن الصفقة وباعوا كل شئ لبارنوم.

تطلَّب الأمر سنوات من متحف بيل لينتعش من جديد ولم ينسوا أبدًا لبارنوم ما فعله بهم، وقرر السيد بيل الانتقام من بارنوم ومهاجمته بنفسه، وذلك بأن يربي سمعة لبرامجه بأنها راقية ومدهشة وبأنها أكثر علمية على عكس برامج بارنوم المبتذلة. كان التنويم المغناطيسي من الأشياء (العلمية) الجذابة لدى بيل وقد جذب الكثيرين من المشاهدين لفترة وكان ناجحًا تمامًا. في الطرف المقابل قرر بارنوم أن يهاجم سمعة بيل مرة أخرى.

نظم بارنوم عرضًا تنويميًّا منافسًا خصمه، وقام هونفسه بتنويم طفلة، وبمجرد أن دخلت الطفلة حالة الغشية طلب متطوعين من الجمهور لكنه كان يفشل في تنويمهم مهما حاول وضحك الجمهور، فقال لهم بارنوم إنه لكي يثبت أن تنويم الفتاة حقيقي فإنه سيقطع إصبعًا من أصابعها دون أن

تشعر، ولكن حين بدأ في سن السكين فزعت الفتاة وهربت ففرح الجمهور. كرر هذه العروض لأسابيع، بعدها لم يعد أحد يصدق عروض بيل وانفضوا عنها وأغلق العرض بعد ذلك بأسابيع. في السنوات التالية ترسَّخت سمعة بارنوم بأنه رجل العروض الجريئة والبارعة وهي سمعة استمرت معه طوال حياته، بينما لم تتعاف سمعة بيل بعدها أبدًا.

التعليق:

استخدم بارنوم تكتيكين مختلفين لتدمير سمعة بيل. كان التكتيك الأول بسيطًا: فقد زرع بذرة الشك في استقرار المتحف وقدرته على الوفاء بديونه. الشك من الأسلحة القوية، فبمجرد أن تحرك الشكوك بالشائعات المتأنِّية تضع أعداءك في موقف لا يحسدون عليه، فمن ناحية يمكنهم إنكار الشائعة وإثبات أنك حاقد لكن إن فعلوا ذلك يتولد التساؤل المريب: لماذا يدافعون عن أنفسهم بهذه الحدة؟ هل السبب هو أن الإشاعة فيها شئ من الحقيقة؟ من الناحية الأخرى يمكنهم الترفع عنك أو تجاهلك لكن ستستمر الشكوك إن لم يتم إنكارها. إن أتقنت إطلاق الشائعات تغضب منافسيك وتوترهم في الدفاع عن أنفسهم وتجعلهم يرتكبون أخطاء عديدة. هذا سلاح ناجع لكل من ليس لديه سمعة يخاف عليها.

بمجرد أن اكتسب بارنوم سمعته الخاصة بدأ في استخدام التكتيك الثاني الألطف في العرض التنويمي الزائف: سخر من سمعة منافسه، وكان ذلك أيضًا ناجحًا جدًّا. فبمجرد أن يكون لك أساس ثابت من الاحترام، فإن سخريتك تضع خصمك في موقف المدافع وتجذب الانتباه إليك، والأمران معًا يعملان على ترسيخ سمعتك. في هذه المرحلة عليك أن لا تستخدم

الكيد الشخصي والتجريح لأنهما قبيحان وقد يؤذيانك أكثر مما يساعدانك، لكن الدعابات اللطيفة والتقليد الساخر يظهرانك واثقًا من نفسك لدرجة تجعلك تستمتع بالضحك من حماقة خصمك في منافسته لك. فالدعابة تُظهرك مسليًا ووديعًا وتفتح خروقًا في سمعة منافسك.

جراح الضمير أسهل في الشفاء من جراح السمعة

فريدرك نيتشه ١٨٤٤ - ١٩٠٠

مفاتيح للسطوة:

لا يفتح الناس قلوبهم تمامًا حتى لأصدقائهم المقربين، فتظل بعض خصالهم سرًّا لا يفشونه أبدًا، وهذا الغموض في فهم الآخرين قد يوترنا لو فكرنا فيه مليًا لأنه يجعل من المستحيل الحكم على الناس حكمًا حقيقيًا، ولذلك نحب أن نتجاهل هذه الحقيقة وأن نبني حكمنا على الآخرين من مظاهرهم ومما يبدو منهم لأعيننا كملابسهم وإيماءاتهم وكلماتهم وأفعالهم. فالمظهر هو ميزان أحكامنا ولا تنخدع أبدًا بغير ذلك، فمجرد زلة أو عمل أخرق أو تغير متهور في مظهرك قد يسبب لك الكوارث. ذلك هو السبب الذي يجعل عليك أن تبذل كل جهدك لتصنع لنفسك سمعة ترضاها ثم تحافظ عليها.

هذه السمعة سوف تحميك من مخاطر لعبة الحكم بالمظاهر وتبعد عنك أعين من يتربصون ليعرفوا حقيقتك وتمنحك درجة من التحكم بحكم الناس عليك وهذا التحكم يضعك في موضع السطوة. السمعة لها سطوة السحر: فلمسة واحدة من عصاها الخارقة تضاعف قوتك وتبعد عنك حقد الحاقدين. وقد يتغير الحكم على فعل ما من رائع إلى مروّع بتغير سمعة من يقوم به.

كان في بلاط مملكة واي الصينية القديمة رجل اسمه مي تسوهسيا عرف بالتحضر والكرم وكان مقربًا من الحاكم. وكان من قوانين المملكة أن (أي رجل يستخدم سرًا عربة الملك تقطع قدماه) لكن حين مرضت والدة تسوهسيا أخذ عربة الملك ليزورها مدّعيا أن الملك سمح له بذلك. حين عرف الحاكم بهذا الأمر قال (كم يتفانى تسوهسيا في حب أمه إلى حدِّ ارتكاب جريمة قد تعرضه لقطع قدميه). مرة أخرى كان الرجلان يجولان معا في البستان، أكل تسوهسيا ثمرة كمثرى ولم يكملها فأعطى النصف الآخر للحاكم ليأكله، فعلّق الحاكم (أنت تحبني لدرجة تنسيك أن طعم لعابك على الثمرة فتعطيني لآكلها).

إلا أن الحاقدين على مي تسوهسيا استطاعوا تدمير سمعته وترويج أنه في حقيقته شخص متغطرس ومراوغ، فأعاد الحاكم رؤية أفعاله في هذا الضوء الجديد. قال لحاشيته في غضب (لقد استخدم عربتي مدعيًا أني سمحت له، وفي مرة أخرى أعطاني ما تبقى من ثمرة أكلها). نفس الأفعال التي أعجبت الحاكم حين كانت لمي تسوهسيا الحظوة هي التي يُعاقب عليها الآن، وكان مصير قدميه معتمدًا فقط على قوة سمعته.

في البداية عليك أن تسعى لترسيخ سمعة تقوم على خصلة بارزة لديك كالكرم أو الأمانة أوالذكاء، وسوف تميزك هذه الخصلة وتجعل الناس يتحدثون عنك، ثم عليك أن تعمل على نشر هذه الخصلة بين أكبر عدد من الناس (بهدوء لكن دون تباطؤ وتأكد من أن تؤسس لها قاعدة متينة من المقتنعين بها)، بعد ذلك تأملها وهي تنطلق كالنار في الهشيم.

السمعة القوية تزيد من سطوتك واقتدارك دون أن تبذل مزيدًا من الجهد، وهي تضع حولك هالة تكسبك الاحترام وحتى الهيبة. أثناء معارك شمال

إفريقيا في الحرب العالمية الثانية اكتسب الجنرال الألماني أروين رومل سمعته كداهية في المناورة والخداع، وكان ذلك يبث الرعب في كل من كان يواجهه. وحتى مع استنزاف قواته وتفوق الإنجليز عليه خمس مرات في عدد الدبابات كانت مدن عديدة يتم إخلاؤها بالكامل عند وصول الأنباء باقترابه.

وكما يقال فإن سمعتك تسبقك دومًا، وإن كانت لك سمعة تكسبك الاحترام فإن جزءًا كبيرًا من أعمالك يتحقق قبل أن تطلب بل حتى قبل أن تصل إلى المكان المنشود. عادة ما يتحدد نجاحك في أمر ما بما حققت من نجاحات في أمور سابقة. كان الكثير من إنجازات هنري كيسنجر في دبلوماسيته المكوكية تعتمد على سمعته في تسوية الخلافات، وكان الكثيرون لا يرغبون في أن يُنظر إليهم بأنهم من جمود التفكير بحيث لا يستطيع كيسنجر أن يلين آراءهم. كانت نتيجة المفاوضات تعتبر محتومة إن ورد اسم كيسنجر بين الوسطاء.

اجعل لنفسك سمعة بسيطة قائمة على خاصية مميزة لك، وسوف يصبح هذا التميز سواء كان في الموهبة أو المكر مثل منارات الموانئ تجذب إليك الناس وتحببهم في حضورك. اشتهارك بالأمانة مثلًا سوف يسمح لك بممارسة كل أنواع الخداع. كان كازانوفا يستخدم شهرته في غواية النساء لتمهد له الطريق لغزواته الغرامية التالية، وكانت النساء اللاتي يسمعن بقدراته يغلبهن الفضول لاكتشاف ما الذي جعله يحقق هذا النجاح في ممارسة الحب والغواية.

ربما تكون قد أفسدت سمعتك من قبل بحيث لا تستطيع أن تؤسس سمعة جديدة، حينها قد يفيدك أن تربط اسمك بشخص تتناقض سمعته مع سمعتك وسوف يسمح لك هذا الارتباط بإعلاء وتبييض اسمك. من الصعب أن تمحو اشتهارك بين الناس بالغدر لكن استعانتك بشخص يعرفه الناس بالأمانة قد

يساعدك. حين أراد ب. ت. بارنوم التخلص من انتقاد الناس له بنشر الفن البذئ، أحضر المغنية جيني ليند من أوروبا وكانت مشهورة برقي الأداء، ونجح انتشار رعاية بارنوم لفنها إلى تكوين صورة راقية عنه، ومثل ذلك ما فعله بارونات النهب الكبار في القرن التاسع عشر للتخلص من اشتهارهم بالقسوة والعنف، وذلك برعايتهم للفنون، وهكذا أدى ربط عائلات مورجان وفريك أسماءها بأسماء مثل دافنشي ورامبران إلى نسيان الناس لماضيهم القبيح.

السمعة ثروة عليك أن تصنعها بعناية وتحافظ عليها وترد دائمًا كل الهجمات عنها. حين تترسخ سمعتك فاحذر أن تستسلم للغضب أو أن تقف موقف الدفاع في وجه افتراءات أعدائك فذلك يظهرك مهزوزًا غير واثق من نفسك، بل اسلك طريق الترفُّع والتعالي ولا تظهر أبدًا مدافعا باستماتة عن نفسك. وحين تكون شهرتك أقل من شهرة شخص آخر فإن سلاحك الفعال هو الهجوم على سمعته، لأن خسائرك في هذه المعركة ستكون أقل من خسائره كما أنه لن يجد في سمعتك الضئيلة ما يجعله يرد إليك الضربة. استخدم بارنوم هذا النوع من الهجمات ببراعة في مقتبل حياته المهنية، لكن عليك أن تمارس هذا التكتيك بحذر حتى لا يظهر أن ما تفعله مجرد انتقام هزيل، لأنك إن لم تكن ماهرًا في تدمير سمعة عدوك يرتد إليك سلاحك بتدمير سمعتك أنت.

كان توماس أديسون - والمعروف بأنه المخترع الذي روّض الكهرباء - يظن أن الاستخدام العملي للكهرباء يجب أن يعتمد على التيار المستمر، وغضب كثيرًا حين ظهر نجاح العالم الصربي نيقولا تسلا في اختراع نظام يعتمد على التيار المتردد، فعزم على تدمير سمعة تسلا بجعل الجمهور يعتقد أن التيار المتردد خطير بطبيعته، وأن من الاستهتار بالناس أن يروّج له تسلا.

لتحقيق غايته لجأ أديسون إلى صعق كافة الأنواع من الحيوانات المنزلية بتيار كهربي متردد، وحين لم يجد ذلك كافيًا أقنع سلطات سجن نيويورك في عام ١٨٩٩ بتنفيذ أول حكم بالإعدام صعقًا بالكهرباء باستخدام تيار متردد، لكن فشل الإعدام لأن تجارب أديسون السابقة كانت على حيوانات صغيرة، وقد أدى التيار الكهربي المستخدم في الإعدام إلى إنهاك الرجل وليس موته، واضطرت السلطات إلى تكرار الإجراءات في واحدة من أكثر عمليات الإعدام التي سمحت بها السلطات قسوة.

على الرغم من نجاة سمعة أديسون لاحقًا إلا أنه في وقت هذه الحملة كان ما لحق بسمعته من دمار أكثر بكثير مما لحق بسمعة تسلا، فقد أبعد عن بؤرة الضوء والاهتمام. والدرس هنا بسيط: لا تُفرِط أبدًا في هجمات من هذا النوع لأنه يظهرك حاقدًا ومنتقمًا أكثر مما يظهر عيوب الشخص الذي تريد تشويه سمعته. حين تستقر شهرتك عليك أن تستخدم طرقًا ألطف للهجوم مثل السخرية والاستهانة لإضعاف خصمك بينما تظهر أنت في صورة المتجبِّر اللطيف، مثل الأسد الذي لا يفعل مع فأر قطع عليه الطريق إلا أن يعبث ويتلاعب به لأن أي رد فعل آخر يقلل من قوته وجبروته.

الصورة.

منجم ملآن بالماس والياقوت.

تحفر لتجده وتصنع ثروتك. ثم تدافع عنه بحياتك. سوف يأتي إليك اللصوص والنهَّابون من كل اتجاه. لا تظن أن ثروتك خالدة، فعليك دائمًا أن تجددها، فالزمن يخفت من بريق الجواهر وعليك أن تحفظها بعيدًا عن كل العيون.

اقتباس من معلم: لذلك أتمنى من كل رجال الصفوة أن يؤكدوا مكانتهم الموروثة بالمهارة والحيلة، وأن يعرف كل منهم أنه مهما ارتحل غريبًا فسمعته تسبقه... لأن الشهرة التي تصنعها آراء الناس بجدارة رجل ما تهيئ عقول الآخرين لتقبل هذه الشهرة حين يرون أي نجاح ولو بسيط يحققه هذا الرجل.

(بالدسار كاستليوزي، ١٤٧٨ - ١٥٢٩).

عكس القاعدة:

ليس هناك عكسا محتملا لهذه القاعدة، لأن السمعة لا غنى عنها أبدًا. وعدم اكتراثك بما يظنه الناس بك يكسبك السمعة بأنك مغرور ومتغطرس، وقد تكون هذه الصورة ذاتها مفيدة - وقد استخدمها أوسكار وايلد ببراعة - نحن جميعًا نحيا داخل مجتمعات من البشر ولن ينفعنا إهمالنا لرأي الناس فينا. وعدم تحكمك بكيفية رؤية الناس لك يجعل آخرين يتحكمون بها ويقررون لك مكانتك. عليك أن تكون سيدًا لمصيرك وكذلك سيدًا لسمعتك.

القاعدة ٦
الفت إليك الأنظار بأي ثمن

الحكمة:

تقدر الأشياء بمظهرها ولا أحد يهتم بما لا يراه. لا تكن نكرة وسط الجموع حتى لا يتجاهلك الناس. أبرز نفسك واختلف عن الآخرين والفت إليك الأنظار بإظهار المكانة أو الحيوية أو الغموض حتى لا تضيع وسط الجموع المائعة والخجولة.

الجزء الأول

اجعل اسمك مرتبطًا في أذهان الناس بالإثارة والفضائح:

اجذب الانتباه بصنع صورة لنفسك لا تُنسى أو حتى مثيرة للجدل، افتعل فضيحة أو افعل أي شئ آخر يجعلك تبدو أسطوريًا ومختلفًا عن الأشخاص العاديين. لا تشغل بالك بطبيعة ما يجذب الناس لك لأن الشهرة مهما كان نوعها تجلب السطوة، وأفضل لك أن يشهِّر الناس بك ويهاجموك عن أن يتجاهلوك.

مراعاة القاعدة:

بدأ ب. ت بارنوم رائد الاستعراض في أمريكا في القرن العشرين حياته المهنية مساعدًا لصاحب سيرك هوارون تيرنر. في عام ١٨٣٦ توقف السيرك في أنابوليس بولاية ميرلاند للقيام بسلسلة من العروض. في صباح يوم الافتتاح

تجول بارنوم في المدينة مرتديًا بذلة سوداء جديدة وبدأ الناس في اتباعه، صاح شخص من الجمع بأن بارنوم هو الكاهن إفرايم لا. إفري الذي اشتهر بارتكابه جريمة قتل وبرأته المحكمة لكن ظل معظم الأمريكيين مقتنعين بأنه القاتل. مزقت الجموع بذلة بارنوم وكانوا متحفزين لقتله. بعد توسلات عديدة أقنعهم بارنوم أن يتبعوه إلى السيرك وهناك تعرفوا على هويته الحقيقية.

بمجرد أن وصولوا إلى السيرك عرفوا أن المسالة لم تكن إلا دعابة تمثيلية وأن آرون تيرنر نفسه هو الذي روّج الإشاعة بأن بارنوم هو إفري. تفرقت الجموع لكن بارنوم الذي كان على وشك أن يُهدر دمه لم يجد في الأمر متعة، وأراد أن يعرف السبب الذي جعل رئيسه يقوم بهذه الخدعة. أجابه تيرنر: «إن المسألة كانت لصالحنا جميعًا، فأنت تعلم أن كل ما نحتاجه للنجاح هو جذب الانتباه»، وبالفعل أخذ الجميع يتحدثون عن هذه الدعابة وامتلأ السيرك بالجمهور هذه الليلة وفي كل الليالي التي بقوا فيها في أنابوليس. يومها تعلّم بارنوم درسا لم يكن لينساه أبدًا. أول إنجازات بارنوم كان المتحف الأمريكي في نيويورك، وكان عبارة عن مجموعة من التحف. في أحد الأيام استعطفه شحاذ في الطريق، لكن بدلا من أن يمنحه المال قرر بارنوم أن يوظفه، فعاد به إلى المتحف وأعطاه خمسة قوالب من الطوب وأخبره أن يسير ببطء لعدة مربعات سكنية وأن يضع قالبا معينا على جانب الطريق بحيث يفصل بين كل منها عدد محدد من المربعات السكنية وأن يبقي قالبا واحدا في يده، وكان عليه عند عودته أن يستبدل القوالب الموضوعة بدءا بالقالب الذي في يده وفي أثناء ذلك عليه أن يتقن العد ولا يجيب على أسئلة أحد، وعند عودته إلى المتحف كان عليه أن يدخل من الباب ثم يتجول في أنحاء المتحف ثم يغادر من الباب الخلفي ثم يعيد نفس الرحلة من جديد.

في الجولة الأولى للرجل شاهد المئات من المارة تحركاته الغريبة، وبعد الجولة الرابعة تجمعت حوله الحشود متسائلين عما يفعل. وفي كل مرة كان يدخل المتحف كان يتبعه أشخاص يشترون تذاكر الدخول حتى يتمكنوا من متابعته. كان الكثيرون منهم تشغلهم مقتنيات المتحف ويبقون لرؤيتها. في نهاية اليوم الأول جذب الرجل ألف شخص إلى المتحف وبعد أيام قليلة أمرته الشرطة أن يوقف جولاته لأن الجموع كانت تعيق حركة المرور. توقف الرجل لكن الآلاف من سكان نيويورك كانوا قد زاروا المتحف والكثيرون منهم صاروا من زبائن بارنوم. كان بارنوم يضع فريقًا موسيقيًّا على أحد الشرفات المطلة على الشارع تحت لوحة كتب عليها (موسيقى مجانية للملايين)، وتعجب سكان نيويورك من هذا الكرم وتجمعوا ليسمعوا المعزوفات المجانية، لكن حرص بارنوم على أن يستاجر أسوأ العازفين. بعد أن تبدأ الفرقة في تلقي الاعتراضات كان الناس يسرعون لشراء التذاكر لدخول المتحف هربا من الموسيقى السيئة ومن ضجيج جمهور المعترضين.

من أول الغرائب التي عرضها بارنوم بأنحاء أمريكا جويس هيث، وهي امرأة ادعى بارنوم أن عمرها ١٦١ عامًا وأنها كانت من العبيد وكانت مربية جورج واشنطن. بعد أشهر بدأ جمهور المشاهدين في التضاؤل، فأرسل بارنوم خطابا من مجهول إلى الصحافة مدعيا بان هيث ليست سوى خدعة متقنة وكتب (جويس هيث ليست بشرا ولكنها إنسان آلي مصنوع من عظام الحوت ومطاط وزنبركات عديدة). أثار ذلك شغف من لم يهتموا من قبل برؤيتها وعاد من رأوها لرؤيتها ثانية للتحقق من شائعة أنها إنسان آلي.

عام ١٨٤٢ اشترى بارنوم جثة ادعى البعض أنها لعروس البحر، كان للجثة جسم سمكة ورأس قرد وكانت الرأس تتصل بإتقان بباقي الجسم -

كانت حقًّا أعجوبة. بعد التحري تبين لبارنوم أن هذا الكائن قد تم تجميعه بحرفية في اليابان لكن الشائعة كانت مدوية.

على أية حال، قام بارنوم بنشر مقالات في الصحف حول اصطياد عروس بحر في جزيرة فوجي باليابان وأرسل رسوما لعرائس البحر وعرض الجثة التي لديه بالمتحف. انتشر الجدل بأنحاء البلاد حول حقيقة وجود مثل هذه الكائنات. قبل هذه الحملة التي شنها بارنوم لم يكن أحد ليهتم أوحتى يعرف عن عرائس البحر لكن أصبح بعدها الجميع يتكلمون عنهن كما لو كنَّ حقيقة. توجهت الجماهير بأعداد غفيرة إلى المتحف لرؤية عروس فوجي وللاستماع إلى الجدل الدائر حولها. بعد ذلك بسنوات جال بارنوم بأنحاء أوروبا مصطحبًا الجنرال توم ثامب، وهوقزم من كونيكتيكت فى الخامسة من العمر، ادعى بارنوم أنه صبي إنجليزي في الحادية عشرة وكان بارنوم قد درّبه على القيام بحركات كثيرة مبهرة. جذب بارنوم الأنظار بأوروبا حتى أن الملكة فيكتوريا - وكانت رمزًا للرزانة - استدعته وطلبت منه أن يقدم عرضًا خاصًّا لها مع قزمه الموهوب في قصر باكنجهام. سخرت الصحافة البريطانية من بارنوم لكنه كان قد نال الشرف الملكي لتسلية فيكتوريا واحترامًا ظلَّت تكنُّه له بعد ذلك.

التعليق:

فهم بارنوم حقيقة جوهرية حول جذب الانتباه: بمجرد أن تلتفت إليك أعين الناس تحظى بمكانة خاصة. كان تحقيق الربح لدى بارنوم يعني جذب المزيد من الحشود، وقد كتب لاحقًا أن (كل حشد له بطانة من الفضة). تميل الحشود أن تتصرف معًا ككتلة واحدة متصلة، فإن توقَّف شخص عن الانتباه

للشحاذ الذي يضع قوالب الطوب في الشارع سيحل محله آخرون ينجذبون للحشد كما تنجذب برادة الحديد للمغناطيس، وبلمسة بسيطة يمكنك أن تدخلهم إلى متحفك أو إلى مشاهدة العرض الذي تقدمه. لكي تجذب الحشود عليك أن تفعل شيئًا مختلفا أو غريبا، فالجموع تنجذب للأمور غير المعتادة والمحيرة، وبمجرد أن تجذب إليك الانتباه لا تفلته أبدًا، لأنه لو اتجه لغيرك فإنه يتركك. كان بارنوم حريصًا دائمًا على شد الانتباه إليه وإبعاده عن منافسيه لأنه كان يعطي لهذه السلعة القيمة قدرها.

في بدايات طريقك إلى القمة عليك أن تبذل كل طاقتك لجذب الانتباه، ولا يهمك نوعية ما يجذب لك الشهرة. كان بارنوم لا يتقدم أبدًا بشكاوى مهما ساء ما يكتب عن عروضه أو مهما أدى فضح خدعه إلى تشويه سمعته الشخصية. الحقيقة أن كل ما كان يحرص عليه لو تجاوزت صحيفة ما الحدود في نقده هو أن يدعوالكاتب إلى افتتاح أحد العروض ويجلسه فى مقعد مميز، بل كان حتى يرسل مقالات تنتقد وتتهجم على أعماله كي يظل اسمه متداولا في الصحف. كان بارنوم يرى أن جذب الانتباه سواء إيجابًا أو سلبًا هو سر نجاحه. المصير الأسوأ لأي رجل يطلب الشهرة والمجد وبالتأكيد السطوة هو أن يتجاهله الناس.

> لو حدث واشترك أحد رجال الحاشية في عرض جماهيري مثل المثاقفة... فعليه أن يتأكد من أناقة ملبسه ومن جمال الزركشة في سرج حصانه ومن ابتداع الشعارات والرسوم التي تضمن له جذب أعين المشاهدين كما يجذب المغناطيس الحديد.

بالداسار كاستليوني ١٤٧٨ - ١٥٢٩

مفاتيح السطوة:

التألق على كل من حولك هو مهارة لا يولد أحد وهو يتقنها، لذا عليك أن تتعلم كيف تضمن جذب الانتباه إليك (كما يجذب المغناطيس الحديد). في بداية مسارك المهني عليك أن تربط سمعتك واسمك بخصلة أو مظهر يميزك عن الآخرين. قد يكون هذا المظهر أسلوبًا مميزًا في الملبس أو ملمحًا في الشخصية يُعجب الناس ويجعلهم يتحدثون عنك. بمجرد أن يترسخ هذا التصور يصبح لك مكان في سماء الشهرة تصنع فيه نجوميتك.

من الأخطاء الشائعة أن تظن أن عليك أن تجعل الناس لا يختلفون حول هذا المظهر وأن هجوم بعضهم عليك يسئ إليك. لا شئ أبعد عن الحقيقة من هذا الاعتقاد. لكي تتجنب أن تكون مجرد زوبعة في فنجان وكي لا يخطف أحد شهرتك عليك أن لا تفرق بين الأنواع المختلفة من جذب الانتباه فكلها تعمل في النهاية لصالحك. فكما رأينا كان بارنوم يتقبل الهجوم على شخصه ولم يشعر أبدًا أن عليه أن يدافع عن نفسه، وكان ينشر بين الناس عمدًا فكرة أنه دجال.

كانت حاشية لويس الرابع عشر تضم المميزين من الكتاب والرسامين والنساء فائقات الجمال وكذلك رجال ونساء غاية في النبل والأخلاق ولكن أحدًا لم يبرز ويشغل حديث الجميع كما برز دوق لوزون. كان الدوق قصيرًا بل قزمًا تقريبًا وكان يتصرف بكل أشكال الغطرسة والغرور، فقد ضاجع عشيقة الملك وأهان ليس أفراد الحاشية وحدهم وإنما الملك نفسه، لكن كان لويس متسليًا بغرابة أطوار الدوق لدرجة جعلته لا يتحمل البلاط دون حضوره. كان الأمر بسيطًا. كانت غرابة شخصية الدوق تجذب إليه الانتباه، وبمجرد أن افتتن الناس به كانوا يسعون بكل الوسائل إلى أن يحظوا بصحبته.

يحتاج المجتمع إلى رموز تتجاوز قصر الحياة، إلى أشخاص يبرزون فوق المعتاد والشائع، لذلك لا تخشى من خصالك التي تفرقك عن الآخرين وتجذب إليك الانتباه، ولا من اختلاف الناس في آرائهم حولك أو حتى من الفضائح. فالأفضل لك أن تهاجم أو حتى تُشوَّه سمعتك عن أن يتجاهلك الناس. كل المهن تحكمها هذه القاعدة، فكل مهنة تحتاج إلى مسحة من الاستعراض.

كان العالم العظيم توماس أديسون يعرف أنه لكي يجني المال عليه أن يسعى بكل السبل للإبقاء على جذب انتباه الجماهير إليه، كانت طريقة عرض الاختراعات وإبرازها للجمهور على نفس القدر من الأهمية لديه كالاختراعات نفسها. كان أديسون يعرض اكتشافاته حول الكهرباء بتجارب تخطف الأبصار، وكان يتحدث عن اختراعات مستقبلية كانت تبدو وقتها من الخيال - مثل الإنسان الآلي والآلات التي يمكنها أن تصور الأفكار فوتوغرافيًا - لم يكن يهدر وقته في مثل هذه الاختراعات بل كان يقصد بها أن تحفز الجماهير للحديث عنه، وقد فعل كل ما يستطيع ليحصل على المزيد من الانتباه عن أكبر منافسيه نيقولا تسلا والذي ربما كان أكثر عبقرية من أديسون ولكنه كان أقل منه شهرة بكثير. في عام ١٩١٥ انتشرت شائعة بأن أديسون وتسلا سوف يقتسمان جائزة نوبل للفيزياء في هذا العام لكنها ذهبت عنهما إلى عالمين إنجليزيين، وقد عرف لاحقًا أن اللجنة توجهت بالفعل إلى أديسون لكنه خذلهم ورفض اقتسام الجائزة مع تسلا. كانت شهرة أديسون وقتها تفوق شهرة تسلا ورأى أن الأجدى له أن يتنازل عن شرف التكريم من أن يسمح لمنافسه بالشهرة التي قد يمنحها له اقتسام الجائزة.

إن وجدت نفسك في وضع متدنٍّ لا يسمح لك بجذب الانتباه إليك فالطريقة المثلى هي أن تهاجم أبرز وأشهر وأقوى شخص تجده أمامك. حين

أراد بيترو آرتينو - وكان خادمًا شابًا في أوائل القرن السادس عشر - أن يبرز في كتابة الشعر نشر سلسلة من القصائد التي تتهكم بالبابا وبولعه بأحد الأفيال المدللة، وبسرعة التفتت إليه الجماهير. التهكم على أشخاص في موقع السلطة يكون له نفس التأثير، لكن عليك أن تقتصد في استخدام هذه الطريقة بعد أن تحظى بالشهرة لأن تأثيرها يصبح هزيلًا.

بمجرد أن تُسلط عليك أضواء الشهرة عليك دائمًا أن تجددها بمواءمة أسلوبك في جذب الانتباه إليك، لأنك إن لم تفعل فسوف تمل منك الجماهير وتنتقل عنك إلى نجم جديد. ويعتبر ذلك مباراة تتطلب الحذر والإبداع المستمرين. حرص بابلو بيكاسو على أن لا يختفي أبدًا في الظل، فإن وجد أن اسمه أصبح مرتبطًا بأسلوب معين فى الرسم كان يفاجئ الجاهير بأسلوب يخالف كل توقعاتهم، وكان يرى أن من الأفضل له أن يبتكر شيئًا قبيحًا ومزعجًا عن أن يألف المشاهدون أعماله. عليك أن تفهم أن الناس يشعرون بالتفوق على أي شخص يمكنهم توقع تصرفاته، وإن بينت لهم أن مقود الأمر في يدك بمخالفتك لكل توقعاتهم فسوف تنال احترامهم وتمسك إليك بزمام انتباههم المنفلت.

الصورة

دائرة الضوء في المسرح.

حين يحيط هذا البريق أحد الممثلين يمنحه حضورًا أسمى، تتجه إليه كل الأعين. ولا مكان إلا لممثل واحد في كل مرة تحت هذا الشعاع النحيل لدائرة الضوء، فافعل كل ما تستطيع كي تظل دائمًا في بؤرة الضوء. اجعل أفعالك وكلماتك بارزة وجذابة أو حتى مخزية حتى يبقى الضوء مسلطًا عليك بينما يبقى الممثلون الآخرون ساكنين في الظل.

اقتباس من معلم: كن متألقًا وظاهرًا للجميع... فمن لا يحظى بالظهور كأنما لم يولد قط... الضوء هو الذي يعطي لكل الكائنات قدرتها على إشعاع وجودها. والاستعراض يمحو الفراغات ويغطي على النقائص ويمنح كل شئ حياة أخرى خاصة إن كانت تدعمه جدارة حقيقية.

(بالتسار جراتسيان. ١٦٠١ - ١٦٥٨)

الجزء الثاني

اصطنع لنفسك هالة من الغموض والرهبة:

في عالم أصبح فيه كل شئ مبتذلًا وعاديًا تبقى للأشياء المبهمة جاذبيتها. لا تجعل أبدًا من السهل معرفة ما تفعل أو ما تنوي أن تفعل، ولا تظهر كل أوراق اللعب التي في يديك. فالغموض يضفي على حضورك جلالًا ويدفع الآخرين للتخمين - فالكل سيراقبك ليعرف خطوتك التالية. استخدم الغموض للأخذ بألباب الناس وغوايتهم أو حتى ترهيبهم.

مراعاة القاعدة:

عام ١٩٠٥ انتشرت الشائعات في أنحاء باريس عن فتاة شرقية ترقص في بيت خاص متسترة بحجاب تخلعه تدريجيًا أثناء الرقص. كتب صحفي محلي رأى رقصها (أتت امرأة من الشرق الأقصى منعمة بالعطر والحلي تعرض بعضًا من حياة الشرق النابضة والثرية وتقدمها للمجتمعات المترفة في مدن أوروبا). بعد وقت قليل أصبح الناس جميعًا يعرفون اسم هذه الراقصة: ماتا هاري.

في وقت مبكر من ذلك العام كان الناس يجتمعون في قاعة مليئة بالتماثيل والتحف الهندية بينما كانت تعزف فرقة موسيقية ألحانًا مستوحاة من التراثين

الهندي والجاوي، بعد ترك الجمهور فترات من الانتظار والتلهف كانت ماتا هاري تظهر فجأة في زيِّها الأخَّاذ: كانت ترتدي صدارًا (سوتيان) أبيض من القطن مطرزًا بجواهر هندية، ومعلق حول خصرها أشرطة مغطاة بالجواهر تثبِّت إزارًا يكشف أكثر مما يستر يلتف بين الأساور إلى أعلى ذراعيها. كانت ماتا هاري ترقص بطريقة لم يشهدها أحد من قبل فى فرنسا، كان جسدها يتمايل فى نشوة الوجد. كانت تقول لجمهورها إن رقصاتها مستوحاة من الأساطير والحكايات الشعبية في الهند وجزيرة جاوة. تنافس صفوة القوم في باريس على نيل الدعوات للحضور إلى القاعة وأتى إليها السفراء من البلاد البعيدة، حيث راجت الإشاعات بأن ماتا هاري ترقص عارية رقصات صوفية.

كان الناس راغبين في معرفة المزيد عن حياة ماتا هاري، وقد أخبرت الصحافة أنها هولندية الأصل تربت في جزيرة جاوة. كانت تحكي لهم عن الذكريات التي عاشتها في الهند وأنها تعلمت هناك الرقص الهندوسي وقالت لهم كيف أن النساء في الهند (يجدن الرماية والفروسية وماهرات في الرياضيات ويتحدثن في الفلسفة). في صيف عام ١٩٠٥ وعلى الرغم من أن أنه لم يلتق بها إلا القليلون كان اسم ماتا هاري يتردد على كل شفاه في باريس.

كانت القصة حول نشأة ماتا هاري تتخذ تفاصيل جديدة مع كل لقاء صحفي معها: نشأت في الهند وكانت أم جدتها أميرة من جاوة وعاشت في جزيرة سومطرة حيث كانت تقضي أوقاتها (تركب الخيل والمسدس في يدها تخاطر بحياتها). لم يكن أحد متيقنًا من أي شئ عنها، ولم يهتم الصحفيون بالاختلافات التي تحكيها حول نشأتها، كانوا يقارنونها بالربة الهندية التي كتب بودلير عنها - وبأي شئ كان يصنعه خيالهم حول هذه المرأة الغامضة الآتية من الشرق.

في أغسطس ١٩٠٥ أقامت عرضها الأول أمام عامة الجماهير، وأدى تدافع الجموع الراغبة في رؤيتها ليلة الافتتاح إلى الصخب والاضطراب، فقد أصبحت حينها رمزًا ثقافيًا وظهرت كثيرًات يقلدنها. كتبت عنها إحدى التغطيات الصحفية (تجسد ماتا هاري كل شاعرية الهند بغموضها الساحر وعنفوانها وجمالها الفتان). علقت صحيفة أخرى (لوكانت الهند تملك مثل هذه الكنوز المبهرة فلسوف يهاجر كل الرجال في فرنسا إلى شواطى نهر الجانجا (في شمال الهند).

ذاعت شهرة ماتا هاري ورقصاتها الدينية إلى أبعد من باريس، فقد تم دعوتها في برلين وفيينا وميلانو. وقد رقصت في السنوات القليلة التالية في أنحاء أوروبا وخالطت أرقى الطبقات فيها، وكان دخلها يحقق لها استقلالًا نادرًا ما كانت تمتع به امرأة في هذا العصر، لكن في نهاية الحرب العالمية الأولى تم اعتقالها ومحاكمتها وإعدامها كجاسوسة ألمانية، ولم يتم معرفة حقيقتها إلا في المحكمة: لم تكن ماتا هاري من جاوة أو من الهند ولم تعش في الشرق بل لم يكن في دمها أي قطرة شرقية. كان اسمها الحقيقي مارجريتا زيل، وقد أتت من مقاطعة فريزلاند الشمالية الباردة والمتبلدة في هولندا.

التعليق:

لم تكن مرجريتا زيل حين أتت إلى باريس عام ١٩٠٥ تملك من المال سوى نصف فرنك، وكانت مجرد واحدة من آلاف الفتيات الجميلات اللاتي يتدفقن إلى باريس كل عام ليعملن كعارضات لدى الرسامين أو راقصات في النوادي الليلية أومؤديات في استعراضات الفولي بيرجير، ثم بعد سنوات يستبدل بهن حتمًا فتيات أصغر سنًا وينتهي بهن الأمر غالبًا عاهرات في الشوارع أو يعدن نادمات إلى المدن التي أتين منها.

كانت طموحات زيل أعلى من ذلك. لم تكن لديها خبرة في الرقص ولم تعمل من قبل في مسرح لكن في طفولتها كانت تسافر مع أسرتها ورأت رقصات محلية في جاوة وسومطرة. وقد تبين لمرجريتا بوضوح أن الأهم في أدائها ليس الرقص نفسه ولا حتى جمال وجهها وقوام جسدها بل في قدرتها على أن تشيع حولها جوًّا من الغموض والسحر. لم يكن الغموض الذي صنعته لنفسها ينحصر في الرقص أو الملبس أو في الحكايات التي كانت تقصها أو الأكاذيب التي لا تنتهي حول نشأتها بل كان غموضًا تغلف به كل ما تفعله. فلم يكن بمقدورك التأكد من أي شئ يخصها، فقد كانت دائمة التغير، ودائمًا تفاجئ الجمهور بأزياء جديدة ورقصات جديدة وحكايات جديدة. كانت هذه الهالة من الغموض ترغِّب الجمهور في معرفة المزيد عنها وتجعله يتشوق لمعرفة خطوتها التالية. لم تكن ماتا هاري أجمل من باقي الفتيات اللاتي أتين إلى باريس ولم تكن مميزة في الرقص. كان ما يميزها عن جموع مثيلاتها وجذب إليها الجماهير ومنحها الشهرة والثروة هو غموضها. افتتن الناس بغموضها لأنه يحفزهم لتفسيرات لا تنتهي. فلا يمكن الإمساك بأي شئ غامض، وكل ما لا يمكن اقتناصه أواستهلاكه يمنح السطوة.

مفاتيح للسطوة:

كان العالم في الماضي مليئا بأشياء مجهولة ومروعة - كالأمراض والكوارث وتبدل الطغاة وغموض الموت نفسه. كل ما نفهمه كنا نتصوره كأساطير وسحر، لكن في القرن الماضي وبمعونة العلم والعقلانية استطعنا أن نضئ هذه الظلمات، فما كان من قبل غامضًا وعصيًّا أصبح الآن معتادًا ومألوفًا. لكن لهذا التنوير ثمن: في عالم أصبح فيه كل شئ مبتذلًا بعد أن اعتُصر كل ما

فيه من غموض وأساطير أصبحنا نميل إلى أن نصنع سرًّا ألغازنا المحيرة من أناس أو أشياء لا يمكننا تفسيرها أو حصرها أو استهلاكها.

تلك هي قدرة الغموض: فهو يحفزنا إلى التفسير ويستثير خيالنا ويفتننا للاعتقاد بأنه يحوي سرًّا مدهشًا. أصبح عالمنا معتادًا ومبتذلًا ويمكننا توقُّع ما فيه ومن فيه لدرجة تجعلنا دائمًا تقريبًا نسلط الضوء على كل ما يبدو غامضًا ونندفع لتأمله.

لا تظن أنك لكي تنال هالة الغموض عليك أن تكون عظيمًا أو مدهشًا، فالغموض الخفي المضفور في تصرفاتك اليومية له قدرة أكبر على نيل افتتان الناس بك وانجذابهم إليك. لا تنس: معظم الناس تسهل قراءتهم كالكتاب المفتوح فهم لا يتحكمون بكلماتهم أو صورتهم ولا يصعب توقع تصرفاتهم، ولتعرف أنه بالتحفظ والصمت والإدلاء أحيانًا بعبارات ملتبسة وتعمد الظهور بمظهر عدم الاتساق والتصرف بغرابة بطرق لطيفة وخفية يمكنك أن تشيع حولك هالة من الغموض، وسوف يضخم الناس من حولك هذه الهالة بمحاولاتهم المستمرة لفهمك.

يعرف الفنانون والمحتالون العلاقة بين الغموض وجذب الانتباه. أجاد الكونت فيكتور لوستيج - وكان يعد أميرًا للمحتالين - هذه اللعبة إلى حد الإتقان، فكان دائمًا يقوم بتصرفات تبدو مختلفة أو خالية من المعنى، فكان يذهب إلى الفندق في سيارة فارهة يقودها سائق ياباني، وكان ذلك غريبًا ومختلفًا لأن أحدًا في بلاده لم ير سائقًا يابانيًّا من قبل، كان لوستيج يرتدي أفخم الملابس لكنه دائمًا ما كان يحرف شئ ما كميدالية أو زهرة أو ياقة الرسغ - عن موضعه المعتاد على الأقل لعصره. لم يكن ذلك يبدو كفقدان للذوق

السليم بل غريبًا وملفتًا. وفي الفندق كان يتلقَّى تلغرافًا كل ساعة يرسلها له سائقه الياباني - وهي تلغرافات كان يمزقها متظاهرًا باللا مبالاة (والحقيقة أنها كانت تلغرافات مزيفة وفارغة). كان يجلس في غرفة الطعام فاتحًا كتابًا كبيرًا وملفتًا ويبتسم للمارين لكن يبقى متحفظًا ومنعزلًا. خلال أيام قليلة كان جميع من في الفندق يتملكهم الفضول للتعرف على هذا الرجل الغريب.

كان هذا الاهتمام يتيح للوستيج خداع ضحاياه، فكانوا يتوسلون لنيل ثقته واهتمامه، وكانوا يرغبون في أن يراهم الناس بصحبة هذا الثري الغامض، وكانت سطوة هذا الغموض تلهيهم عن ملاحظة أنهم ينخدعون وتسلب منهم أموالهم.

هذا الجو من الغموض يتيح لمتوسطي القدرات أن تظهر عليهم سمات الذكاء والحكمة، وهو الذي سمح لامرأة عادية في الذكاء والجمال مثل ماتا هاري أن تبدو كنجمة أسطورية ويبدو رقصها قدسيًا. وهذا الغموض يسمح لأعمال الرسامين أن تأخذ بألباب الناس فور رؤيتها، وهي حيلة استخدمها مارسيل دوشان ببراعة، وهي حيلة يسهل تنفيذها: لا تكثر من التحدث للمشاهدين عن عملك، فقط حفِّزهم وأغرهم بتعليقات جذابة بل وحتى متناقضة ثم تنحَّ عن الحوار ودع الآخرين يصيغون المعنى لعملك ولتعليقاتك.

الأشخاص الغامضون يضعون الآخرين في مرتبة أدنى نوعًا ما بجعلهم ينشغلون بالتفسير، كما يبثون فيهم الخوف والرهبة التي تحيط بأي شئ مجهول أو محير. القادة العظام جميعًا يعرفون أن هالة الغموض تجذب إليهم الانتباه وتثير الخوف فيمن حولهم. كان ماوتسي تونج مثلًا يعطي لنفسه صورة

مبهمة ولم يكن يخشى أن يبدو متناقضًا أو غير متسق - فقد كان تناقض أفعاله وكلماته يعنيان أن له السطوة دائمًا، ولم يشعر أحد - حتى زوجته - أنه يفهمه ولهذا كان يبدو أسطوريًا، وكان ذلك يستدعي إصغاء الجماهير وانتباههم المستمرين له بل وتحمسهم لمعرفة خطواته التالية.

إن كان وضعك الاجتماعي يمنعك من أن تظهر غامضًا تمامًا فاحرص على الأقل أن لا تبدو مقروءًا تمامًا، فمن آنٍ لآخر عليك أن تخالف ما يتوقعه الناس منك، فذلك يضع من حولك في موقف دفاع ويجذب إليك الانتباه الذي يمنحك السطوة، كما أن الحيرة والألغاز إن أتقنت صنعهما يمكنهما أن يبثا الرعب في قلوب أعدائك.

في حرب قرطاجة الثانية (٢١٩ - ٢٠٢ ق. م) كان القائد العظيم هانيبال يدمر ما يمر به في زحفه نحو روما، وقد كان معروفًا بالمكر والدهاء. بقيادته كان جيش قرطاجة قد استطاع بالتحايل أن يتفوق دائمًا على جيش روما الأكبر عددًا، لكن في إحدى المرات ارتكب جنود الاستكشاف لديه خطأ فادحًا وأدوا بجنوده إلى الزحف وسط المستنقعات مبتعدين عن شاطئ البحر، وحصَّن الرومان مسالك الجبال التي تؤدي إلى داخل البلاد، وشعر فابيوس بالنشوة من أن هانيبال قد وقع أخيرًا في هذا الفخ. خصص فابيوس أفضل حراسه لسد مسالك الجبال وأعد خطة لتدمير قوات هانيبال، لكن في منتصف الليل نظر الحراس للاسفل فرأوا مشهدًا محيرًا: كانت كتلة ضخمة من الضوء تتجه صعودًا إلى قمة الجبل، آلاف وآلاف من الأضواء. إن كان هذا جيش هانيبال فإن ذلك يعني أنه قد تضاعف مائة مرة.

احتدَّ الحراس في الجدال لفهم ما يحدث: هل هذه تعزيزات أتت من البحر؟ هل هي قوات كانت متخفية في المنطقة؟ هل هي أشباح؟ لم يجدوا أي تفسير منطقي.

بينما كانوا يراقبون اندلعت النيران في كل أنحاء الجبل وسمعوا ضجة هائلة آتية من أسفل الجبل كما لو كانت صادرة عن النفخ في مليون بوق. اعتقد الحراس أنها الأشباح، وعلى الرغم من أنهم كانوا الأكثر شجاعة وحكمة في الجيش الروماني إلا أنهم لم يستطيعوا كبح أنفسهم عن الخوف والفرار متخلين عن مواقعهم.

في اليوم التالي هرب هانيبال من المستنقعات، لكن ما هي الحيلة التي قام بها؟ هل استعان حقًّا بالأشباح؟ الحقيقة هي أنه ثبَّت أغصان أشجار في قرون آلاف الثيران التي كانوا يصطحبونها معهم لحمل أثقالهم، ثم أشعلوا هذه الأغصان فبدت كأنها نيران يحملها أعداد هائلة من الجنود صاعدين إلى الجبل، وعندما احترقت الأغصان ووصلت النيران إلى أجساد الثيران أخذت تتخبط هائجة في كل اتجاه مشعلة النيران في أنحاء الجبل. كان نجاح هذا الابتكار لا يكمن في الأضواء أو اشتعال الجبل أو في الضجة التي حدثت، بل في أن هانيبال بلبل عقول الحراس بلغز محير بث في قلوبهم الرعب، وهو لغز لم يستطيعوا تفسيره من مكانهم في أعلى الجبل، ولو استطاعوا ذلك لكانوا قد ثبتوا في مواقعهم.

إن وجدت نفسك محاصرًا ويائسًا في الدفاع عن نفسك عليك أن تجرب شيئًا بسيطًا. قم بتصرف يصعب تفسيره أو فهمه، تخير تصرفًا بسيطًا لكن نفذه بطريقة تبلبل خصمك، طريقة تسمح بالعديد من التفسيرات الممكنة

وتخفي نواياك الحقيقية. لا تقتصر على جعل تصرفك غير متوقع (وإن كان هذا الأسلوب قد ينجح – كما في القاعدة ١٧) بل افعل كما فعل هانيبال بأن تبتدع مشهدًا يصعب قراءته، فيرى الآخرون أن تهورك وجنونك ليس ممنهجًا وليس له إيقاع أو منطق أو تفسير محدد. لو فعلت هذا لاستطعت أن تبث الخوف والرجفة لدى الحراس وتجعلهم يتخلون عن مواقعهم. يمكنك أن تسمي هذا الأسلوب (جنون هاملت المصطنع) لأن هاملت استطاع في مسرح شكسبير أن يستخدم هذا التكتيك ببراعة لترهيب كلوديوس زوج أمه بأن أحاط تصرفاته بهالة الغموض، فهذه الهالة تظهر قواك أكبر وسطوتك أخطر.

الصورة

الراقصة في الحجاب.

الحجاب يغطي الراقصة. ما يظهره يثير وما يخفيه يولد الشغف.

ذلك هو جوهر الغموض.

اقتباس من معلم: إن لم تبح نفسك للآخرين فإنهم سيسعون لأن يفهموك... أضف لمسة من الغموض على كل شئ، فهذا الغموض هو الذي يضفي عليك المهابة. وحين تفسر شيئًا لا تكن واضحًا تمامًا... بهذه الطريقة تقلد الحكمة الإلهية التي تجعل الناس يتساءلون ويتفكرون فيما سوف تأتي به الأقدار.

(بالتسار جراتسيان – ١٦٠١ - ١٦٥٨).

عكس القاعدة:

في مقتبل صعودك نحو القمة عليك أن تجذب الانتباه بأي ثمن، لكن حين ترتقي مناصب أعلى كيِّف نفسك حسب المرحلة، لا تظهر للناس أبدًا بطريقة واحدة. الغموض يصنع الأعاجيب لمن يرغبون في إضفاء هالة

من السطوة حول أنفسهم ويرغبون في أن يلاحظهم الآخرون لكن يجب استخدامه بعقلانية وتحكم.

بالغت ماتا هاري في أكاذيبها، فعلى الرغم أن اتهامها بالتجسس كان باطلًا إلا أنه كان منطقيًا وقتها لأن أكاذيبها أظهرتها مريبة ومجرمة. لا تترك غموضك يجعل الناس تدريجيًا يرونك محتالًا، فلتجعل غموضك يبدو كلعبة مرحة وبريئة وحين تجد أنه قد تجاوز الحد يتوجب عليك أن تكبحه.

هناك أوقات لا يصح فيها جذب الانتباه إليك حيث يكون عليك أن تتجنب الشهرة والفضائح، فلا يجب أبدًا أن تهدد شهرتك أو تتحدى شهرة من هم أعلى منك إن كانوا راسخين في مواقعهم، فلن يظهرك ذلك دنيئًا فحسب بل تافهًا أيضًا. أتقن فن توقيت متى تجذب الانتباه إليك ومتى تبعده عنك.

كانت لولا مونتيز بارعة في فن جذب الانتباه، وقد استطاعت أن ترتقي من نشأتها كأيرلندية من الطبقة الوسطى لتصبح حبيبة فرانز ليست الموسيقار الشهير وبعدها أصبحت المستشارة السياسية للملك لودفيج من بافاريا وعشيقته. لكن في آخر الأمر فقدت قدرتها على تقدير الأمور.

في سنة ١٨٥٠ أجريت التحضيرات في لندن لعرض مسرحية ماكبث لشكسبير بطولة أعظم ممثل في عصره شارلز جون كين. كان الحضور يضم كافة الشخصيات الشهيرة في المجتمع الإنجليزي، وسرت الشائعات بظهور الملكة فيكتوريا والأمير ألبرت تحية للجماهير. كان العرف وقتها يفرض أن يتخذ الجميع مقاعدهم قبل وصول الملكة، فتحضر الجماهير قبلها وحين تدخل مقصورتها الملكية يقفون تحية لها. وقف الثنائي الملكي برهة ثم انحنيا

تحية للجمهور، ثم جلس الجميع وأظلمت القاعة. فجأة التفتت العيون لمقصورة مقابلة لمقصورة الملكة. وظهرت في الظلال امرأة متخذة مقعدها بعد الملكة. كانت لولا مونتيز تلف رأسها بعصابة مرصعة بالماس ورداء طويل من الفرو حول كتفيها. اندهش الجمهور حين سقط الرداء وظهرت عباءة من المخمل القرمزي قصير الرقبة، وتوجهوا بأنظار هم إلى المقصورة الملكية فتبين لهم أن الثنائي الملكي يتجنبون عامدين النظر لمقصورة لولا فحذوا حذوهما وتجاهل الجميع لولا طوال ما تبقى من السهرة، وفيما بعد لم يعد أحد في الوسط الراقي يجرؤ أن يشاهد بصحبتها، فقد انعكس اتجاه قوى المغناطيس وأصبحت ضدها، وأخذ الناس يفرون منها وانتهى مستقبلها في بريطانيا.

لا تظهر أبدًا جشعا للفت الأنظار لأن ذلك يظهرك مهزوزًا ويبعد عنك السطوة، ولتعلم أن هناك أوقات يكون الأصلح لك أن تبتعد عن مركز الانتباه. فحين تكون في حضرة ملك أو ملكة أو من في قدرهما، انحن وانسحب إلى الظلال ولا تنافسهم أبدًا.

القاعدة ٧
استفد من جهود الآخرين
لكن احتفظ لنفسك بالتقدير

الحكمة:

استخدم حكمة ومعرفة الآخرين وسعيهم لتقصي الحقائق لتحقيق مآربك، فذلك لن يوفر وقتك وجهدك الثمينين فحسب، ولكن سيضفي عليك هالة إعجازية من الكفاءة والسرعة، وسرعان ما يتم نسيان من ساعدوك وتبقى أنت وحدك في الذاكرة. لا تفعل بنفسك ما يمكن أن يفعله لك الآخرون.

انتهاك ومراعاة القاعدة:

كان نيقولا تسلا - وهوعالم صربي - شابًّا في عام ١٨٨٣ وكان يعمل في الفرع الأوروبي لشركة أديسون عبر القارات، وقد أقنعه تشارلز باتشلر - وكان صديقًا شخصيًّا لإديسون - بأن يبحث له عن مستقبل في أمريكا، وأعطاه خطاب توصية لإديسون، ومن وقتها بدأ تسلا حياة من الكرب والمحن لم تنته حتى مماته.

حين تعرَّف إديسون على تسلا عينه فورًا، وأخذ تسلا يعمل ثمان عشرة ساعة يوميا لابتكار طرق لتطوير مولِّد كهرباء إديسون البدائي، وفي النهاية قرر أن يعيد تصميمه كليًّا، وقد رأى إديسون أن ذلك عمل ضخم يمكن أن يستمر لسنوات قد تضيع دون فائدة، لكنه أخبر تسلا (سأمنحك خمسين ألف دولار إن نجحت في هذا الابتكار). عمل تسلا ليلًا ونهارًا وبعد عام

واحد فقط استطاع تحسين المولد تحسينًا كبيرًا وجعله يعمل بتحكُّم آلي، فذهب إلى إديسون يزف إليه الأخبار ويطالبه بالخمسين ألف دولار. فرح إديسون بالتطوير لأن الفضل كان سيعود عليه وعلى شركته أما فيما يختص بالمال فقد قال للعالم الشاب (تسلا.. أنت لم تفهم بعد الدعابة الأمريكية) ومنحة بدلًا من ذلك علاوة صغيرة.

كان تسلا متحمسًا لاستخدام التيار الكهربي المتردد بينما كان إديسون يصر على التيار المستمر، ولم يرفض دعم أبحاث تسلا فحسب بل فعل كل ما في وسعه لتدميره شخصيًا. فتوجه تسلا طالبا دعم قطب الصناعة في بيتسبرج جورج وستنجهاوس وكان قد أقام شركته الخاصة للكهرباء، فدعم وستنجهاوس أبحاثه دعمًا كاملًا وتعاقد معه على نسبة مما يتأتى من المشروع من أرباح في المستقبل. التيار المتردد الذي طوره تسلا هو الذي ما زال يستخدم إلى وقتنا هذا، لكن بعد أن سجل حق الاختراع باسمه تقدم علماء كثيرون يدَّعون أنهم من أعطوا تسلا أساس المشروع، وفي وسط هذا اللغط نُسي اسم تسلا ونسبت الجماهير الاختراع إلى وستنجهاوس نفسه.

بعد عام تورط وستنجهاوس في دعوى استيلاء قدمها ج. بيبونت مورجان مما جعله يلغي تعاقد النسبة الذي منحه لتسلا، وبرر ذلك للعالم الشاب بأن الشركة سوف تفلس إن أعطاه كامل حقوقه، وأقنعه أن يشتري منه حق الاختراع بمبلغ ٢١٦٠٠٠ دولار، وهو مبلغ كبير دون شك ولكنه أقل بكثير من ١٢ مليون دولار المستحقة له بمعايير ذلك الزمن. وهكذا سلب الممولون من تسلا المال وحق الاختراع والعرفان عن أهم ابتكار في حياته.

من ناحية أخرى يرتبط اسم جوجليومو ماركوني باختراع الراديو، لكن القليلين هم من يعرفون أن في بثه الأول عبر القناة الإنجليزية عام ١٨٩٩ استخدم ماركوني اختراعا مسجلا باسم تسلا منذ عام ١٨٩٧، وأن الفضل في هذا البث يعود لأبحاث تسلا. مرة أخرى لم يحصل تسلا على المال أو التقدير. اخترع تسلا محركًا يعمل بالحثِّ الكهربي ونظام التيار المتردد وكان (الأب الحقيقي للراديو)، لكن أيًّا من هذه الاختراعات لم يحمل اسمه، وفي شيخوخته عانى من الفقر حتى مات.

في عام ١٩١٧ وكانت خاتمة لسنوات من الفقر والمعاناة لتسلا، أخبروه أنه سيحصل على ميدالية إديسون من الجمعية الأمريكية لمهندسي الإلكترونيات، فرفض الميدالية قائلًا: (تقدمون لي ميدالية أثبِّتها في معطفي وأتخايل بها هزلًا أمام أعضاء جمعيتكم، تزينون جسدي وتتركونه يموت جوعًا لأنكم رفضتم الاعتراف بما أنتج عقلي من اختراعات شكَّلت أساسًا لمعظم ما تقوم عليه جمعيتكم).

التعليق:

يتوهَّم الكثيرون أن العلماء لأنهم يتعاملون مع الحقائق بعيدون عن المنافسات الشخصية الحقيرة التي تنغص حياة بقية سكان العالم. كان تسلا من أولئك المتوهمين، كان يظن العلم لا شأن له بالسياسة، وكان يقرُّ بأنه لا يهتم بالمال أو الشهرة، لكن في شيخوخته رأى أن تجاهله لهذه الأمور هو الذي دمَّر أبحاثه العلمية. ولأن اسمه لم يرتبط بأي اختراع لم يوافق أي مستثمر على أن يرعى أفكاره العديدة، وبينما كان هو يفكر في اختراعات عظيمة من أجل المستقبل كان آخرون ينتحلون أعماله وينسبون المجد لأنفسهم.

كان راغبًا في القيام بكل شئ بنفسه، ولكن ذلك أجهده وأفقره.

كان إديسون نقيضا لتسلا، فلم يكن بالفعل عالمًا أو مخترعًا فذًّا، فقد قال ذات مرة إنه لا يحتاج لأن يكون خبيرًا في الرياضيات لأنه يستطيع أن يوظِّف خبيرًا متى أراد. كانت تلك هي المنهجية الأساسية لدى إديسون، كان رجل أعمال ودعاية يقتنص الفرص ويتعرف على صيحات العصر ثم يوظِّف من يبرعون في هذه الأمور ليعملوا من أجله. وكان يسرق من منافسيه إن تطلبه الأمر، لكن اسمه أشهر من اسم تسلا وتنسب إليه اختراعات كثيرة.

الدرس هنا مزدوج: تكريمك على أي اختراع مهم بل أهم من الاختراع نفسه، عليك أن تؤمِّن العرفان لنفسك وتمنع الآخرين من انتحال ثمرة جهدك الشاق، ولتحقيق ذلك عليك أن تتكتم على ابتكارك إلى أن تتأكد من خلوِّ السماء من الطيور الجارحة. الدرس الثاني، تعلَّم أن تستفيد من أعمال الآخرين لتطوير مشاريعك، فالوقت ثمين والحياة قصيرة. إن حاولت أن تفعل كل شئ بنفسك فسوف تهلك طاقتك ولا تستطيع أن تواصل حتى النهاية. الأفضل لك أن تحتفظ بقواك وتقتنص جهود الآخرين وتعمل على أن تنسبها لنفسك.

في التجارة والصناعة الجميع يسرقون. كثيرًا ما سرقت أنا نفسي، ولكنني أعرف كيف أجيد السرقة.

توماس أديسون، ١٧٧٤ - ١٩٣١

مفاتيح للسطوة:

عالم السطوة يحكمه قانون الغابة: هناك من يعيشون على القنص والقتل وهناك أكثر منهم بكثير (كالضباع والنسور) يعيشون على ما يقتنصه غيرهم.

الكائنات من هذا النوع الثاني لا تكون لديها القدرة على ما يتطلبه العمل لصناعة السطوة، لكنهم يتعلمون في مرحلة مبكرة بأنهم لو تأنَّوا وصبروا فإنهم سيجدون كائنًا آخر يقوم بهذا العبء عنهم. لا تكن ساذجًا: ففي اللحظة التي تستعبد نفسك فيها لإنجاز تعبك، ولن يفيدك الأسف أو أن تترك نفسك لتعتصرك مرارة الظلم كما فعل تسلا.

الأفضل أن تحمي نفسك وأن تشارك في اللعبة، وبمجرد أن تكتسب السطوة تحول أنت نفسك إلى نسر ووفر على نفسك الوقت والتعب.

على أحد قطبي النقيض في هذه اللعبة يقف المستكشف فاسكونونييز دي بالبوا كمثال، فقد كان مهووسًا باكتشاف مدينة ألدرادو التي كانت تحكي الأساطير أنها مليئة بالكنوز المخبأة.

في بواكير القرن السادس عشر، وبعد صعاب ومعاناة قرَّبته من حافة الموت مرات عديدة تبيَّن له بالأدلة وجود إمبراطورية عظيمة في جنوب المكسيك مكان بيرو الحالية، وإن استطاع أن يهزم الإنكا سكان هذه الإمبراطورية ويستولي على ما لديهم من الذهب قد يصبح خليفة كورتيز [الذي هزم قبائل الأزتيك في المكسيك لصالح إسبانيا]. كانت المشكلة حتى لو وجد الإمبراطورية أنه ترك الأمر ينتشر بين مئات المستكشفين الآخرين. لم يفهم أن نصف اللعبة يكمن في السرية وفي مراقبة من حوله. بعد سنوات قليلة من اكتشافه مكان إمبراطورية الإنكا دبر أحد الجنود في جيشه مكيدة أدت إلى الحكم عليه بقطع رأسه بتهمة خيانة بلده، ثم أكمل ما كان بالبوا يسعى سنوات لاكتشافه.

القطب الآخر النقيض هوالرسام بيتر بول روبنز، والذي وجد في أواخر سنوات عمره أنه مطالب بلوحات أكثر من قدرته على الرسم، فشكَّل نظامًا

خاصًا. في المرسم الخاص به وظَّف عشرات الفنانين المميزين وجعل أحدهم يتخصص في رسم الثياب والآخر للخلفيات وهكذا، واستطاع أن يصنع خط إنتاج هائل ينتج عددًا كبيرًا من اللوحات في وقت واحد، وحين يريد مشترٍ أن يلقي نظرة على المرسم كان يصرف الفنانين في هذا اليوم، وبينما يراقبه المشتري من الشرفة كان روبنز يرسم بسرعة وطاقة كبيرتين، وينصرف المشتري وهو لا يكاد يصدق براعة هذا الفنان الذي يرسم هذا الكم من التحف في ذلك الوقت القصير.

تلك هي خلاصة القاعدة: دع الآخرين يبذلون الجهد واحصل أنت على التقدير، وسوف يظهرك ذلك صاحب إمكانات لا تصدق. إن كنت ممن الذي يظنون أن المهم أن تقوم بالعمل بنفسك فلن تستطيع أبدًا أن تحقق شيئًا كبيرًا، وسوف يصيبك ما أصاب بالبوا وتسلا والكثيرين أمثالهما في هذا العالم. ابحث عن أشخاص يملكون مهارات وإبداعات لا تملكها ثم وظفهم واجعل اسمك يبرز فوق أسمائهم أو ابحث عن طريقة تنتحل بها أعمالهم وتجعلها لك، وسوف يظهرك ذلك عبقريًا.

هناك استخدام آخر يبعدك عن انتحال جهد زملائك: استخدم الماضي، وهو مخزون كبير من المعرفة والحكمة. كان نيوتن يطلق على ذلك (الصعود على أكتاف العمالقة) وكان يعني بذلك أنه استفاد من إنجازات الآخرين ليقوم باكتشافاته، وكان يعلم أن جزءًا كبيرًا من هالة المجد حوله كان مستمدًا من قدرته الحادة على تحقيق إلهامات العلماء في العصور القديمة والوسطى وفي عصر النهضة. وكان شكسبير يستعير الحبكة والشخصيات وحتى مقاطع كاملة من الحوار من بلوتارك (المؤرخ اليوناني المعروف في العصور الكلاسيكية) ومن آخرين غيره، لأنه كان يعرف أن أحدًا لا يستطيع أن

يتفوق على بلوتارك في وصف المشاعر النفسية الخفية والاقتباسات البارعة. وكم من الكتاب استعاروا وانتحلوا بدورهم من شكسبير.

كلنا نعلم أنه لا يكتب إلا القليل من السياسيين اليوم خطبهم الخاصة، فكلماتهم الحقيقية لن تكسبهم صوتًا واحدًا في الانتخابات، وما يظهرون به من ذكاء وبلاغة يدينون به لمن يكتب لهم هذه الخطب. ومن ذلك يمكننا أن نرى أن هذه السطوة متاحة للجميع إن تعلموا استخدام المعرفة المستمدة من الماضي، فسوف يظهرك ذلك عبقريًّا حتى ولو لم تملك موهبة أخرى غير مهارة الاقتباس.

هناك أكوام من المعارف يغطيها التراب لكتَّاب تعمَّقوا في طبيعة النفس البشرية وأساتذة استراتيجية قدامى ومؤرخين وصفوا ما يفعله البشر من غباء وحماقات وكذلك سير ملوك وملكات تعلموا دروس السطوة بالتجارب المريرة. كل هؤلاء ينتظرون منك أن تعيدهم للحياة وأن تصعد على أكتافهم ليصبح ذكاؤهم ذكاءك ومهارتهم مهارتك. ولن يحكي أي منهم للناس أنك سرقت مواهبهم. لك الاختيار بين أن تكدح في الحياة وترتكب الأخطاء بلا نهاية وتضيع وقتك وجهدك أو أن تستفيد من جيوش الماضي هذه لتحقيق مآربك. كان بسمارك يقول: (الحمقى هم من يتعلمون من خوض التجربة أما أنا فأحب أن أتعلم من تجارب الآخرين).

الصورة

النسر

النسر من بين كل مخلوقات الغابة حصل على ما يريده بسهولة، بالاستيلاء على الفرائس التي عجزت عن أن تنجو بأنفسها والتي شقي الآخرون لاقتناصها. انتبه للنسور التي تحوم حولك حتى لا تخطف ما جاهدت لتحقيقه. لا تقاتلها بل كن واحدًا منها.

اقتباس من معلم: هناك الكثير لتتعلمه، فالحياة قصيرة ولا تصلح دون معرفة، ولذلك فإن من الوسائل الرائعة أن تكتسب المعرفة من الآخرين. تعب شخص آخر قد يكسبك الشهرة بين الناس بأنك عبقري.

(بالتسار جراتسيان، ١٦٠١ - ١٩٥٨)

عكس القاعدة:

هناك أوقات لا يكون من الحكمة فيها أن تنال التقدير عن عمل الآخرين: إن لم تكن رسخت سطوتك تمامًا سيظهرك ذلك بأنك تزاحم الآخرين على دائرة الضوء. لكي تكتسب العبقرية من استغلال مواهب الآخرين يجب أن يكون وضعك راسخًا وإلا اتهمت بالاحتيال.

عليك أن تعرف متى يكون إشراكك للآخرين فى التكريم يخدم مصالحك، والأهم أن لا تكون نهمًا للتقدير إن شارك في الأمر ولي يرأسك. كانت زيارة الرئيس ريتشارد نيكسون لجمهورية الصين الشعبية من أفكاره الخاصة، لكنها لم تكن لتتم دون الدبلوماسية البارعة لهنري كيسنجر، لكن حين أتى الوقت لنيل التقدير ترك كيسنجر بذكاء نصيب الأسد لنيكسون، فلأنه كان يعلم أن التاريخ يكشف الحقائق، حرص على أن لا يفسد مكانته بالتكالب على دائرة الضوء. هذه اللعبة كان كيسنجر يديرها بإتقان خبير: فقد كان يتلقى التقدير عن جهود من أدنى منه ويمنح بسخاء التكريم على جهده الخاص لمن هم أعلى منه. تلك هي الطريقة الأمثل للربح.

القاعدة ٨
استدرج الآخرين لفعل ما تريد

الحكمة:

حين تجعل الآخرين يفعلون ما تريد تكون لك السيطرة عليهم، والأفضل أن تغري خصومك ليأتوا إليك متخلين عن خططهم الخاصة. استدرجهم إليك بالمكاسب لتكون أوراق اللعبة في يدك ثم هاجمهم وافرض عليهم شروطك.

مراعاة القاعدة:

في عام ١٨١٤ اجتمعت القوى العظمى فى أوروبا في مؤتمر فيينا لتقسيم ما تبقى من الإمبراطورية المنهارة لنابليون بونابرت. كان الابتهاج يملأ المدينة والحفلات من أروع ما رواه التاريخ، لكن كان ظل نابليون المهيب يرفرف على المباحثات، وبدلًا من أن يحكموا بإعدامه أو نفيه تم إرساله إلى جزيرة ألبا غير بعيد عن شاطئ إيطاليا.

حتى وهو حبيس جزيرة كانت قوة شخصية نابليون ومكره توتِّرا جميع، أراد النمساويون تدبير قتله ولكنهم رأوا أن في ذلك خطورة شديدة. ورفع ألكسندر الأول القيصر المؤقت لروسيا حدة التوتر حين صاح بعد أن علم بتمرد جزء من بولندا على وصايته قائلًا: (أنا على وشك أن أفلت المارد). وكان الجميع يعرفون أنه يقصد نابليون. من بين كل رجالات الدولة الحاضرين وحده تاليران وزير الخارجية السابق لنابليون ظل محتفظًا بهدوئه ولا مبالاته كأنه يعرف شيئًا لا يعرفه الآخرون.

كانت حياة نابليون في جزيرة ألبا نسخًا مستهزئًا من مجده السابق، فقد سمحوا له باعتباره (ملكًا) لألبا أن يحتفظ بحاشية مصغرة تتكون من طباخ واختصاصية ملابس وعازف بيانو رسمي وعدد قليل من رجال البلاط. كان القصد هو الاستهزاء بنابليون وتصوروا أنهم نجحوا في ذلك.

لكن في شتاء ذلك العام وقعت سلسلة من أحداث غريبة ومشوقة لدرجة تجعلها تستحق أن تروى في مسرحية. كانت السفن البريطانية تحيط بجزيرة ألبا وكانت مدافعها تحاصر كل المخارج المحتملة، لكن بطريقة ما استطاعت سفينة على متنها تسعمائة شخص أن تأخذ نابليون وتفر به إلى البحر، وطاردتها السفن البريطانية لكن لم تلحق بها. استثار هذا الهروب المستحيل دهشة شعوب أوروبا وفزع رجال السياسة المجتمعون في فيينا.

كان من الأأمن لنابليون أن يغادر أوروبا، إلا أنه لم يكتفِ بالعودة لفرنسا بل ليزيد الأمور غرابة زحف بجيشه الضئيل إلى باريس آملًا أن يسترجع العرش، ونجحت استراتيجيته وتجمع الناس من كل طبقات الشعب وارتموا تحت قدميه، وبسرعة خرج جيش من باريس يقوده المارشال ناي للقبض عليه، لكن حين رأى الجنود قائدهم السابق غيروا ولاءهم وانضموا إليه، وتم تنصيب نابليون إمبراطورًا من جديد وتضخم جيشه ثانية بالمتطوعين، واشتعلت فرنسا بحماسة تقارب الهذيان وتمردت الجموع في باريس وهرب الملك الذي كان قد تولى الحكم بعد نابليون. حكم نابليون فرنسا لمائة يوم بعد ذلك، استفاق الناس خلالها بسرعة من الهذيان. أفلست فرنسا واستنزفت مواردها، ولم يكن لدى نابليون أية حلول، وفي يونيو من نفس العام هزم نابليون نهائيًا في معركة واترلو. وفي هذه المرة كان أعداؤه قد تعلموا الدرس، حكموا بنفيه إلى جزيرة سانت هيلانة القاحلة على شاطئ إفريقيا من بعيد، ولم تعد لديه أي إمكانية للهرب.

التعليق:

لم تُعرف تفاصيل هرب نابليون الدرامي من جزيرة ألبا إلا بعد ذلك بسنوات. قبل أن يقدم نابليون على هذه الخطوة الكبيرة كان زوَّاره يخبرونه بأن شعبيته في فرنسا أعلى من أي وقت مضى، وأن الناس سيتضامنون معه مرة أخرى. أحد هؤلاء الزوار كان قائد جيوش النمسا الجنرال كولر والذي أقنع نابليون أنه لو هرب سترحب سلطات أوروبا ومنها بريطانيا بعودته للعرش، واستنتج نابليون أن الأسطول الإنجليزي سيسمح له بالفرار، والحقيقة أن هروبه قد تم في وضح النهار على مرأى من عدسات المراقبة لدى الإنجليز.

ما لم يعلمه نابليون هو أن رجلًا واحدًا كان وراء كل هذه الأحداث ويمسك بكل خيوطها، وأن هذا الرجل هو وزير خارجيته السابق تاليران، وأنه لم يفعل ذلك لاسترجاع أيام المجد السابق بل لسحق نابليون نهائيًّا. كان تاليران يعارض قبل ذلك بفترة طويلة تهديد طموح نابليون لاستقرار أوروبا واعترض حين حكموا عليه بالنفي إلى جزيرة ألبا، وكان يؤمن بأن أوروبا لن تنعم بالسلام ما لم يتم نفي نابليون إلى مكان بعيد، لكن أحدًا لم ينصت إليه.

بدلًا من محاولة فرض رأيه قام تاليران بالانتظار والترقب والعمل بهدوء وفي النهاية كسب إلى صفه كاسلراي ومترينيخ وزيري خارجية إنجلترا والنمسا.

عمل الرجال الثلاثة معا على إغراء نابليون بالهرب، بل إن وسوسة كولر له بالمجد الذي سوف يلقاه كانت جزءًا من الخطة. تصرف تاليران كمقامر محترف وأعد لكل شئ مسبقًا وكان على ثقة من أن نابليون سيقع في الفخ الذي نصبه له، وكان واثقًا أيضًا أن نابليون سيقود فرنسا لحرب لن تستمر - نتيجة ضعف البلاد - لأكثر من أشهر قليلة. قال أحد الدبلوماسيين في مؤتمر

فيينا - كان يعلم أن تاليران هو مخطط هذه الأحداث أنه (أشعل النيران في المنزل ليخلصه من الطاعون).

حين أضع الطعم لصيد الغزلان لا أطلق السهام على أول ظبي يأتي ليتشممه، بل انتظر إلى أن يأتي القطيع بكامله.

أوتوفون بسمارك ١٨٠٥ - ١٨٩٨

مفاتيح للسطوة:

هناك مشهد تكرر كثيرًا في التاريخ: يقوم قائد عنيف بتحركات جريئة تكسبه سطوة هائلة، لكن تدريجيًا تصل سطوته إلى ذروتها وبعدها بسرعة ينقلب كل شئ ضده. يتحد أعداؤه الكثيرون ضده ويظل يصارع بعنف ليحافظ على سطوته وفي النهاية ينهكه الصراع ويسقط. السبب في ذلك هو أن الشخص العنيف نادرًا ما يمتلك التحكُّم التام بالأمور ولا يستطيع أن يخطط من البداية إلا لخطوات قليلة، ولذلك لا يمكنه أن يرى مسبقًا عواقب تحركاته الجريئة. وفي النهاية تنقلب عليه عدائيته لأنها تجعله يدفع عن نفسه باستمرار هجوم الأعداد المتزايدة من أعدائه والعواقب الخفية لأفعاله.

في عالم السطوة عليك دائمًا أن تسأل نفسك لماذا لا تتحكم بالأمور رغم تحمسك الدفاع وليس المبادرة. الإجابة بسيطة وهي أن عليك أن تغير فكرتك الخاطئة عن السطوة، لأنك غالبًا ما تظن أن الشدة والحزم يؤديان إلى الحسم والفاعلية. الحقيقة أن أنجع الأفعال هي ضبط النفس والتنائي بنفسك واستدراج خصومك ومراقبتهم وهم يدخلون الفخاخ التي أعددتها لهم، لأن سعيك يجب أن يستهدف السطوة الدائمة والمستمرة وليس النصر الخاطف والسريع.

تذكر أن جوهر السطوة هو أن تحتفظ بالمبادرة وأن تجعل الآخرين يستجيبون لتحركاتك وأن تضعهم دائمًا في موقف الدفاع. حين تستدرج إليك الآخرين تجد نفسك فجأة المتحكم بمقاليد الأمور، ومن يملك التحكم يملك السطوة. هناك أمران ضروريان لتحتل هذا الموقع: أن تسيطر على انفعالاتك ولا تستسلم أبدًا للغضب، وفي الوقت نفسه أن تتلاعب بميل الناس الطبيعي للاستجابة بغضب حين تستفزهم أو تضللهم بالطعم المناسب. القدرة على استدراج الآخرين تعد سلاحًا له سطوة أكبر كثيرًا على المدى الطويل من أي وسيلة للعنف أو الاعتداء.

تأمل كيف استطاع تاليران البارع في هذا الفن من أداء حيلته المتقنة: أولًا استطاع أن يقاوم الاندفاع لإقناع السياسيين الآخرين بنفي نابليون إلى مكان أبعد. الطبيعي في هذه الحالات أن ينطلق الناس لإقناع الآخرين بالآراء التي يتحمسون لها وأن يملوا عليهم إرادتهم بالإقناع والجدل. لكن لو فعل تاليران ذلك لأجهد نفسه عبثًا وأصبح محط سخرية المجتمعين لأنه لم يكن إلا القليلون من معاصريه يدركون أن نابليون ما زال يشكل خطرًا. بدلًا من ذلك أحكم تاليران القبض على لسانه ومشاعره ثم استدرج نابليون لفخ معسول تصعب مقاومته. كان يعرف نقطة ضعف الرجل ألا وهي الاندفاع والتعطش للمجد وحب الجماهير وقد استغلها بمهارة وإتقان. لم يشك تاليران في أن يخذل نابليون توقعاته بعد أن يبتلع الطعم وينجح في استرجاع سطوته لأن فرنسا كانت مفلسة، كما أنه حتى لوكان في قدرات نابليون الشخصية ما يمكنه أن يتغلب على هذه الصعاب فإنه لم يكن يستطيع ذلك إلا إن اختار مكان وتوقيت تحركاته، ولكن بالإعداد المحكم للخطة استطاع تاليران أن يتحكم بالتوقيتات والأماكن.

ليس لدى أي منا إلا الجهد والطاقة، وحين تستدرج شخصًا إليك تجعله يضني نفسه مستهلكًا طاقته وفي التحرك. وفي عام ١٩٠٥ كانت روسيا فى حرب مع اليابان، ولم يكن اليابانيون قد بدأوا تحديث أساطيلهم إلا من وقت قريب، ولذلك كانت البحرية الروسية أقوى، لكن استطاع المارشال الياباني توجوهياشيرو أن يخدع الروس لترك سفنهم في بحر البلطيق من خلال نشر معلومات زائفة جعلتهم يعتقدون أنهم يستطيعون محو الأسطول الياباني بهجمة واحدة سريعة. لم تستطع السفن الروسية الوصول إلى اليابان بالطريق المختصر - عبر مضيق جبل طارق وقناة السويس حتى المحيط الهندي لأن هذه المعابر كانت تحت السيطرة البريطانية حليفة اليابان في ذلك الوقت - لذا كان عليهم الالتفاف حول رأس الرجاء الصالح في جنوب إفريقيا، وهكذا طالت الرحلة بأكثر من ستة آلاف ميل. وبمجرد أن وصلت السفن الروسية إلى رأس الرجاء نشر اليابانيون شائعة أخرى كاذبة: بأنهم سيبحرون للقيام بهجمة ضد الأسطول الروسي ولذلك قضى الروس الرحلة إلى اليابان في حذر شديد، وعند وصولهم كان البحارة منهكين ومتوترين من كثرة العمل بينا كان اليابانيون ينتظرونهم متأهبين وبكامل حيويتهم، وهكذا وعلى الرغم من افتقادهم للخبرة في البحرية الحديثة استطاع اليابانيون سحق الروس.

من الميزات الأخرى لاستدراج خصمك إليك هي التي حققها اليابانيون في حربهم مع الروس، وهي أنك بذلك تجبره على التحرك في أرضك وفي ملعبك. وجود الناس في أرض معادية غالبًا ما يوترهم ويجعلهم يتسرعون ويرتكبون أخطاء. في المفاوضات والاجتماعات يكون من الحكمة دائمًا أن تغري الآخرين بالمجئ لأرضك أو لأرض من اختيارك حيث يكون لك وضعك بينما لا يجدون هم شيئًا مألوفا وبدون أن يشعروا يجدون أنفسهم في موقف الدفاع.

التلاعب بالناس خطير، وبمجرد أن يشعر شخص أنك تتلاعب يصعب عليك أكثر فأكثر أن تتحكم به، لكن حين تستدرج خصمًا إليك يتولد لديه الوهم بأنه هو من يتحكم بالموقف، ولا يشعر بالخيوط التي تحركه داخل الموقف تمامًا كما حسب نابليون أنه هو السيد المتحكم في مغامرة هروبه ورجوعه إلى السلطة.

يعتمد الأمر كله على حلاوة الطعم، وإن كان الطعم الذي تعده جذابًا كفاية فإنه سيشوش مشاعر ورغبات خصومك، ويمنعهم من رؤية الواقع. وكلما زاد جشعهم زادت قدرتك على قيادتهم.

كان دانيال درو قطب اللصوصية في القرن التاسع عشر أستاذًا في التلاعب بسوق الأسهم، وحين كان يريد لأسهم معينة أن تباع أو تشترى أو أن يرتفع سعرها أو ينخفض كان نادرًا ما يتدخل مباشرة بل يلجأ إلى الحيلة. كانت إحدى حيله هي أن يتوجه إلى نادٍ للمستثمرين في وول ستريت موحيًا بأنه في طريقه إلى البورصة بأن يشد على رأسه مثلًا عصابة رأس حمراء تمسح عن جبينه العرق، ويوقع من العصابة ورقة صغيرة يتظاهر أنه لم يلحظها، وبعد أن يرحل يسرع الراغبون في توقُّع رهاناته بأخذ هذه الورقة التي تحوي معلومات سرية مزيفة عن تحركات الأسهم، وتنتشر الشائعة ويقوم هؤلاء الأعضاء أفواجًا بشراء أو بيع الأسهم وذلك بالضبط ما كان يريده درو.

إن استطعت أن تجعل الآخرين يحفرون قبورهم بأنفسهم فلماذا تحفرها لهم؟ يتقن النشالون هذه اللعبة، فمفتاح تمكنهم من نشل الجيوب هو معرفة أي جيب يحوي حافظة النقود، والمحترفون منهم يمارسون السرقة في محطات القطار والأماكن الأخرى بالقرب من اللافتة المكتوب عليها (احترس من

النشالين)، حيث يقوم كل من يمر ويقرأ اللافتة بتحسس حافظته للتأكد من أنها لم تسرق، ويكون ذلك بالنسبة للنشال كاصطياد سمكة داخل برميل، بل كان معروفًا أن اللصوص يضعون بأنفسهم لافتات التحذير من النشالين لتسهل عليهم عملهم.

في بعض الأحيان يكون أفضل لك عند استدراج الناس إليك أن تظهر لهم أنك تجبرهم على ذلك، أي أن تتخلى عن المكر إلى الإكراه الصريح، والنتائج النفسية لذلك ذات تأثير عميق: فالشخص الذي يجبر الآخرين على فعل ما يريد يظهر بمظهر السطوة ويدفع الآخرين لاحترامه وتقدير مكانته.

كان الرسام والمعماري الكبير في عصر النهضة فيليبو برونليتشي مميزًا في استدراج الآخرين لفعل ما يريد إثباتًا لسطوته. ذات مرة تم اختياره للمشاركة في ترميم كاتدرائية سانتا ماريا ديل فيورا بفلورنسا، وهو تكليف هام ومشرف، لكن حين كلف المسئولون رجلًا آخر هو لورنزو جيبرتي للعمل معه، امتعض برونليتشي في نفسه لأنه كان يعلم أن جيبرتي حصل على الوظيفة بوساطة معارفه، وأنه لن يقوم بأي عمل وسينال نصف التقدير. في مرحلة مصيرية من البناء ادَّعى برونليتشي الإصابة بمرض غامض وطلب التوقف عن العمل، على أن يكمل جيبرتي ما تبقى، وبسرعة عرف المسئولون أنه لا فائدة في جيبرتي، وعادوا يتوسلون إلى برونليتشي فتجاهلهم وأصر أن يكمل جيبرتي العمل فاكتشفوا المشكلة وطردوا جيبرتي. شفي بعدها برونليتشي في أيام قليلة بما يشبه المعجزة! لم يكن عليه أن يثور أو يتصرف بغضب وحماقة تضحك عليه الناس، ولكن ببساطة استخدم فن (استدراج الآخرين لفعل ما يريد).

الصورة

فخ العسل للدببة

لا يطارد الصياد الدب الذي يريده، فالدب الذي يعرف أنه مطارد يثور ويصبح عنيفًا جدًّا إن حاصرته. بدلًا عن ذلك يضع له الصياد فخًّا مطعَّمًا بالعسل. وهكذا لا يجهد نفسه أو يخاطر خياته، فقط يضع الطعم وينتظر حتى يأتي إليه الدب.

اقتباس من معلم: المحارب الجيد يستدرج الآخرين إليه ولا يذهب إلى أحد. ذلك هو مبدأ الامتلاء والخواء بينك وبين الآخرين، فحين تستحث خصومك على المجئ إليك تستهلك قواهم وتصبح خاوية ولأنك لم تجهد نفسك إليهم تظل طاقاتك دائمًا ممتلئة، والمواجهة بين الخواء والامتلاء تشبه قذف البيض بالأحجار.

(زانج يو، شارح في القرن الحادي عشر لكتاب فن الحرب).

عكس القاعدة:

على الرغم من أن الحكمة تقضي عمومًا أن تجهد الآخرين في ملاحقتهم لك، إلا أن هناك حالات مناقضة يكون عليك فيها أن تضرب سريعًا وبعنف حتى تهين عدوك وتستنفد طاقته وبدلًا من استدراجه إليك يكون عليك أن تذهب إليه وتجبره على ما تريد وأن تجعل زمام الأمر صراحة في يدك. أحيانًا يكون الهجوم السريع سلاحًا مرعبًا يجبر الآخرين على الاستجابة دون أخذ وقت للتفكير أو التخطيط، وهذا يدفعهم للخطأ في تقدير الأمور ويضعهم في موقف الدفاع. هذا الأسلوب هو عكس قاعدة (ضع الطعم وانتظر) ولكن يؤدي إلى نفس النتيجة: أي أن تجعل العدو يستجيب لشروطك.

كان الرجال من أمثال سيزار بورجيا ونابليون بونابرت يستخدمون عنصر السرعة لترهيب أعدائهم والتحكم بهم، فالتحرك السريع والمباغت يرهب المنافسين ويضعف معنوياتهم. عليك أن تختار الأسلوب تبعًا للموقف، فإن كان الوقت لصالحك وعدوك لا يقل عنك قوة فعليك أن تنهك قواه باستدراجه إليك. وإن كان الوقت ضدك - وكان عدوك أضعف منك وانتظارك قد يمنحه الفرصة للاستعداد - فلا تمهله وهاجمه بسرعة ولا تترك له الفرصة للهرب، فكما قال الملاكم جولويس ذات مرة (قد أدعك تجري ولكن لن أترك لك الفرصة أبدًا لتختبئ).

القاعدة ٩
انتصر بأفعالك وليس بكلامك

الحكمة:

الانتصارات اللحظية التي تظن أنك أحرزتها بالجدل هي في الحقيقة انتصارات سفيهة: فالامتعاض والضغينة التي تتركها تفوق في قوتها وبقائها أي تغيرات لحظية في آراء الآخرين. القوة الأكبر تأتي من اتفاق الآخرين معك من خلال أفعالك دون أن تتفوه بكلمة. اعرض ولا تشرح.

انتهاك القاعدة:

في عام ١٣١ ق. م. وبعد أن حاصر القنصل الروماني بوبليوس كراسوس دايفس موسيانوس مدينة برجاموس اليونانية، وجد أنه في حاجة إلى عمود يستخدمه لدكِّ ثغرة لاقتحام أسوار المدينة، وتذكَّر أنه كان قد رأى منذ أيام ساريتين ضخمتين في حوض السفن بأثينا، فأمر أن يؤتى إليه فورًا بالسارية الأكبر، ولكن المهندس العسكري في أثينا كان متأكدًا من أن القنصل يحتاج للسارية الأصغر، وجادل الجنود الذين أتوا له بالطلب بأن السارية الأصغر تناسب الموقف أكثر ويسهل نقلها.

حذَّر الجنود المهندس من أن قائدهم ليس من النوع الذي يقبل الجدل، لكنه أصرَّ على أن السارية الأصغر هي التي تناسب الآلة التي يبنيها القائد للاقتحام، وأخذ يرسم المخططات للجنود واحدًا بعد آخر إلى أن قال لهم إنه هو الخبير وأنهم لا يعرفون ما يتحدثون عنه. وأخيرًا استطاع الجنود إقناع

المهندس بأن ينسى خبرته وأن يطيع الأوامر فحسب. ولكن بعد أن رحلوا فكر المهندس في الموضوع مجددا وتساءل، ما فائدة طاعة الأوامر في أمر سيؤدي حتمًا للفشل؟ لذلك أرسل السارية الأصغر متأكدًا من أن القنصل سيرى أنها الأنسب للمهمة وأنه سيكافئه على ذلك خير مكافأة.

حين رأى موسيانوس السارية الأصغر طلب من جنوده التفسير فحكوا له عن إصرار المهندس وجداله المطوَّل، وأنه كان قد وعد في النهاية بإرسال السارية الأكبر، فغضب موسيانوس بشدة لدرجة أنه نسي الحصار وأهمية خرق الأسوار قبل أن تأتي التعزيزات. لم يكن يفكر إلا في هذا المهندس الوقح وأمر أن يحضر إليه فورًا. حين وصل المهندس بعدها بأيام قليلة أخذ يفسر للقنصل مرة أخرى أسباب استخدام السارية الأصغر واستفاض مكررًا نفس البراهين التي استخدمها مع الجنود والحكمة تقضي بالإنصات للخبراء وأن القنصل لن يندم على ذلك. تركه موسيانوس ينهي كلامه ثم أمر الجنود أن يعرُّوه تمامًا وأن يجلدوه ويضربوه بالعصي حتى الموت.

التعليق:

قضى هذا المهندس - الذي لم يذكر التاريخ اسمه - حياته كلها يعمل في تصميم الساريات والأعمدة، وكان الجميع يحترمه لأنه أكفا مهندس في مدينة تفوقت في هذا العلم. كان متيقنًا من أنه على حق وأن المدك الأصغر يسمح بالمزيد من السرعة والقوة، والأضخم ليس بالضرورة الأفضل، ومن المؤكد أن القنصل سيعرف في النهاية أن كلامه منطقي ويستسلم لحياد العلم وسطوة المنطق، فكيف كان له أن يستمر في جهله حين يبين له الرسوم التفصيلية التي تبين النظرية التي تقوم عليها نصيحته؟ هكذا كان يفكر.

كان هذا المهندس مثالًا للمجادلين الذين نجدهم كثيرًا بيننا، وهؤلاء لا يعرفون أن الكلمات لا تكون أبدًا محايدة وأنهم بجدالهم مع من أعلى منهم يهينون أشخاصًا لهم السطوة عليهم، ولم يتنبه كذلك لشخصية من يتعامل معه. ولأن كل شخص يعتقد أنه على حق وأن الكلمات نادرًا ما تقنع أحدًا بخطأ تفكيره، لذلك لا نجد أحدًا يصغي لمنطق المجادلين. وحين تمت محاصرة المهندس ووجد نفسه في موقف صعب. أخذ يجادل أكثر حافرًا قبره بيده. وبمجرد أن تهدد ثقة من تجادلهم في أنفسهم وتشعرهم بالدونية وتضع نفسك في موقف هذا المهندس، فلن تنقذك حتى بلاغة سقراط من مصيرك المحتوم.

المشكلة ليست في محاولة إقناع من هم أعلى منك برأيك، بل في أننا جميعًا نظن أننا أساتذة في عالم الآراء والمنطق، وعليك إذن أن تكون حريصًا: وأن تتعلم أن تثبت صحة أفكارك بطرق غير مباشرة.

مراعاة القاعدة:

في عام ١٥٠٢ كانت هناك كتلة كبيرة من الرخام في كنيسة سانتا ماريا ديل فيورا بمدينة فلورنسا بإيطاليا، كانت من قبل جزءًا من قطعة صخرية رائعة لكن نحاتًا غير ماهر شوَّهها تشويهًا بالغًا حين كان يصنع شقًّا لنحت ساقي تمثال. سعى بييرو سوديريني لإنقاذ الصخرة بتكليف ليوناردو دافنشي أو أي أستاذ آخر، لكنهم رأوا جميعًا أنه لا يمكن إصلاح التشوُّه الذي حدث، وهكذا وعلى الرغم من المبلغ الذي دُفع ثمنًا لها ظلت الصخرة لا تجمع غير التراب في الصالات المظلمة بالكنيسة.

بقيت الأمور على حالها إلى أن نبَّه بعض الفلورنسيين أصدقاء مايكل أنجلو الذي كان يعيش في روما وقتها أنه هو وحده القادر على صنع شئ من هذه الكتلة

الخام والتي كانت على أية حال من الرخام الرائع. أتى مايكل أنجلو إلى فلورنسا وتفحَّص الصخرة ورأى أنه بالفعل يستطيع نحت شكل مميز منها يستوعب ما حدث لها من تشوه. كان سوديريني يرى أن ذلك مضيعة للوقت وأن أحدًا لا يستطيع إنقاذ هذه الكارثة، لكن في النهاية سمح للفنان أن يعمل عليها، وقرر مايكل أنجلو أن يصنع منها نحتًا للنبي داود في صغره وفي يده مقلاع.

بعد أسابيع وبينما كان مايكل أنجلو يضع اللمسات الأخيرة للتمثال دخل سوديريني الذي كان يرى في نفسه ذواقة للفنون، وقال لمايكل أنجلو بأن التمثال وإن كان يراه عظيمًا إلا أن الأنف تبدو أكبر من حجمها المناسب. لاحظ مايكل أنجلو أن سوديريني يقف تحت التمثال مباشرة ولا يراه من المنظور الأفضل، ودون أن يتكلم أشار إلى سوديريني أن يتبعه إلى أعلى السقالة، وحين وصلا إلى مستوى الأنف أخذ إزميلًا وحفنة تراب من فوق لوح خشبي، وبعد أن أصبح سوديريني تحته بأقدام أخذ يطرق على الأنف بخفة وجعل التراب الذي كان قد وضعه في يده يتسرب قليلا بقليل. لم يغير أي شئ بالأنف لكنه أوهم سوديريني بأنه يصلحه. بعد دقائق من هذه التمثيلية وقف مايكل أنجلو إلى جانب سوديريني وسأله: (انظر إليها الآن) فأجاب سوديريني (أفضل كثيرًا، وكأنك بعثت الحياة إلى التمثال).

التعليق:

كان مايكل أنجلو يعلم أن أي تغيير في شكل الأنف سيدمر التمثال بأكمله، لكنه كان يعلم أيضًا أن سوديريني راعٍ للفنون يتباهى بذوقه الجمالي، وكانت إهانة لرجل كهذا أن تجعله يخرج خالي الوفاض فحسب بل تحرمه أيضًا من فرص في المستقبل. كان مايكل أنجلو أذكى من أن يجادل، وكان

حله للمشكلة بأن غيَّر المنظور الذي ينظر سوديريني منه للتمثال دون أن يشعره أن وقفته هي السبب وراء رؤيته للتشوُّه.

مفاتيح للسطوة:

في عالم السطوة عليك أن تتعلم التأثير طويل الأمد لأفعالك على الآخرين. المشكلة في محاولة إثبات وجهة نظرك أو تحقيق نصر بالجدال لأنك لا تعرف في النهاية تأثير ذلك على من تجادل: فقد يتفقون معك تأدُّبًا ولكن يستاءون منك في داخلهم، وربما تكون قد قلت شيئًا يجرحهم دون قصد - فالكلمات لها قدرة ماكرة على جعل الناس يفسرونها حسب أهوائهم ونقاط ضعفهم، وحتى أفضل البراهين لا تكون مؤثرة لأننا جميعًا لا نثق بالطبيعة المراوغة للكلمات. كما أننا حتى لو اتفقنا مع شخص في رأيه فإننا نعود بعدها بأيام لآرائنا القديمة ليس لشئ إلا لأننا اعتدنا عليها.

ولتفهم أن الكلمات لا قيمة لها في ذاتها، فكلنا نعرف أننا في حدة الجدال نقول أي شئ يدعم رأينا، كأن نستشهد بالكتب المقدسة أو بإحصاءات غير مؤكدة، فمن قد يقتنع بمثل هذا التحايل؟ الأفعال والعروض تكون أقوى في تأثيرها ومغزاها، فهي تحدث أمامنا ونراها، حينها يمكننا أن نقول كما قال سوديريني (نعم. رأس التمثال الآن متقنة) دون كلمات جارحة أو سوء تفسير، فلا أحد يجادل في عرض واقعي. وكما قال بالتسار جراتسيان (الحقيقة في عمومها تُرى ولا تُسمع).

كان السير كريستوفر رين هو النموذج الإنجليزي من رجال عصر النهضة الموسوعيين، فكان يتقن الرياضيات والفلك والفيزياء والفسيولوجي، ومع ذلك كان كثيرًا ما يطلب منه رعاته طوال تاريخه المهني إجراء تعديلات غير عملية في تصميماته، ولم يجادل مرة أو يهاجمهم بل كان دوما يجد طرقًا أخرى لإثبات وجهة نظره.

في عام ١٦٨٨ صمم رين بهوًا رائعا في مدينة ويستمنستر، لكن عمدة المدينة انزعج وأخبر رين بمخاوفه من أن الطابق الثاني ليس آمنًا وأنه قد ينهار فوق مكتبه بالطابق الأول وطلب من رين أن يقيم عمودين كدعم إضافي. كان رين الهندسي الخبير يعلم أن لا فائدة من العمودين وأن مخاوف العمدة ليس لها ما يبررها، ولكنه بناهما فعلًا وأرضى العمدة. ولم يعرف أحد إلا بعدها بسنوات وحين كان بعض العمال يستخدمون سقالة عالية أن هذين العمودين لا يصلان إلى السقف.

كان العمودان زائفين لكن حقق كل من الرجلين ما يريده: استطاع العمدة أن يهدأ، وأثبت رين للأجيال التالية أن تصميمه الأصلي كان سليمًا وأنه لم تكن هناك ضرورة للعمودين.

سطوة العرض الواقعي تأتي من أنها لا تضع خصمك في موقف الدفاع ويصبح أكثر تقبلًا للاقتناع، فأن تجعلهم يرون ما تقصده بأعينهم أفضل كثيرًا من أن تجادلهم.

قاطع أحد الحاضرين نيكيتا خروتشوف بينا كان يلقي خطابًا يتبرأ فيه من جرائم ستالين، وسأله المداخل: «لقد كنت زميلًا لستالين، فلماذا لم توقفه حينها؟» فتظاهر خروتشوف بأنه لم ير المتكلم وصاح عاليا وبقسوة (من قال هذا؟) فلم يجب أحد، بعدها بثوانٍ من الصمت الكثيف قال خروتشوف بصوت هادئ (الآن تعرف لماذا لم أوقفه). فبدلًا من الجدال بأن الجميع كانوا يشعرون بالخوف أمام ستالين، لأن ظهور أي علامة على التمرد عليه كانت تعني الموت المحقق، بيَّن خروتشوف للمداخل كيف كانت مواجهة ستالين - ذلك الشعور بالريبة والخوف من التكلم والهلع عند مواجهة القائد والذي كان هذه المرة خروتشوف نفسه. كان هذا العرض محركًا للنفس ولم تكن هناك حاجة بعده لأي جدال.

أقوى إقناع هوما يتجاوز الأفعال إلى الرموز، فقوة الرموز - مثل الرواية أو القصص الديني أو النصب الذي يمجد ذكرى مشحونة بالعواطف - تجعل الجميع يفهمك دون أن تقول شيئًا. في عام ١٩٧٥ كان هنري كيسنجر يجري محادثات مجهدة لإقناع الإسرائيليين بإعادة صحراء سيناء التي احتلوها في عام ١٩٦٧، وفي ذروة اجتماع متوتر قرر أن يقدم لهم درسًا عمليًّا فقاطع الاجتماع ليصحبهم إلى قلعة قديمة في ماداسا وكان الإسرائيليون يعرفون أنه المكان الذي فضل فيه سبعمائة محارب يهودي في عام ٧٣ ميلادية الانتحار على الاستسلام للقوات الرومانية التي تحاصرهم. فهم الإسرائيليون بسرعة مغزى زيارة كيسنجر للمكان: كان يتهمهم بطريقة غير مباشرة بأنهم ينشدون الانتحار الجماعي. وعلى الرغم من أن الزيارة نفسها لم تغير رأيهم إلا أنها جعلتهم يفكرون بجدية أكبر مما كان سيفعله أي تهديد مباشر، فالرموز من هذا النوع تكون لها دلالة نفسية كبيرة.

عند سعيك للسطوة أو في رغبتك للحفاظ عليها عليك دائمًا أن تبحث عن الطريق غير المباشر والملتف، وكذلك أن تختار معاركك بحرص، وإن رأيت أنك لن تستفيد على المدى الطويل من اكتساب أشخاص معينين إلى صفك - أو إن كان الوقت والتجارب ستعلمهم ما تعنيه، فلن يكون عليك حتى جهد الاهتمام بعرض الأمر لهم. وفر طاقتك وابتعد.

الصورة:

المنشار

المجادلون كالمنشار يتحركون صعودًا وهبوطًا دون أن يصلوا لأي مكان. تخلَّ عن المنشار وبيِّن للآخرين ما تريد دون جدال أو صخب. ارفعهم ليروا فكرتك واترك للجاذبية أن تأخذهم برفق إلى الأرض.

اقتباس من معلم: لا تجادل. في المجتمع ليس هناك مكان للمناقشة بل لإظهار النتائج فحسب.

(بنيامين دزرائيلي. ١٨٠٤ - ١٨٨١).

عكس القاعدة:

الجدال اللفظي له دور واحد فقط في عالم السطوة وهو تشتيت الانتباه والتغطية على حيلك حين تخادع أو حين يتم الكشف عن كذبك. في هاتين الحالتين يكون من صالحك أن تجادل بكل ما تستطيع أن تحشده من أنواع البراهين والحجج. استدرج خصمك إلى جدال لتشتيت ذهنه عن تحركاتك المخادعة، وحين يتم الكشف عن كذبك كلما أظهرت أنك أكثر حماسًا ويقينًا من موقفك يقل شعور الآخرين بأنك تكذب.

هذا الأسلوب ساعد محتالين كثيرين على إخفاء حيلهم. ذات مرة استطاع الكونت فيكتور لوستج - وكان محتالًا بارعًا - أن يبيع للسذَّج بأرجاء البلاد صندوقًا أقنعهم أنه يطبع المال، وكان الضحايا لا يحبون عامة التوجه للشرطة خوفًا من أن يتعرضوا للحرج العام. لكن المأمور ريتشاردز من مقاطعة رمسن بولاية أوكلاهوما لم يكن من النوع الذي يرضى أن يحتال عليه أحد فى مبلغ ١٠٠٠٠ دولار ويسكت، فطارد لوستج إلى أن وجده بفندق في شيكاغو.

سمع لوستج طرق الباب وحين فتح رأى المأمور يوجه نحوه بندقية، فسأله لوستج بهدوء (ما الأمر؟) فصرخ المأمور (يا ابن... سوف أقتلك، لقد خدعتني وبعت لي هذا الصندوق الحقير) ادعى لوستج التحير وقال: (هل تعني أنه لم يعمل؟) فأجابه المامور (أنت تعلم أنه لا يعمل) فرد لوستج (مستحيل أنه لا يعمل.. هل شغلته بطريقة صحيحة؟) فأجاب (لقد فعلت

ما قلت لي بالضبط) فقال لوستج (لا. لا بد أنك ارتكبت خطأ ما؟) وظل الجدال يدور على نفس المنوال وبدأت البندقية تنخفض.

بعد ذلك انتقل لوستج إلى المرحلة الثانية من تكتيكات الجدال: بدأ يصب وابلًا من التعليقات التقنية المبهمة حول طريقة تشغيل الصندوق، وأخذ يضلل المأمور (سأرد لك مالك وسأعطيك تعليمات مكتوبة لتشغيل هذه الآلة وسآتي معك إلى أوكلاهوما للتأكد من أنها تعمل جيدًا، وهكذا لن يكون لديك شئ تخسره). وافق المامور بتردد وحتى يرضيه تمامًا قدم له لوستج مائة ورقة من فئة المائة دولار وطلب منه أن يهدأ ويستمتع بإجازته الأسبوعية في شيكاغو. هدأ المأمور وزالت حيرته ورحل. في الأيام التالية ظل لوستج يتفحص الجريدة يوميًا وأخيرًا وجد ما يبحث عنه: خبر صغير يصف القبض على المأمور ومحاكمته وإدانته بتهمة ترويج نقود مزيفة. فاز لوستج بالجدال ولم يعد المأمور ليزعجه من جديد.

القاعدة ١٠

احذر من البائسين حتى لا تنتقل إليك عدواهم

الحكمة:

بؤس الآخرين قد يقتلك - فالمشاعر معدية كالمرض. قد تظن أنهم غرقى وأنك تساعدهم بينما أنت بذلك لا تفعل سوى أنك تدفع بنفسك إلى الكارثة. البائسون أحيانًا يجلبون العسر لأنفسهم وقد يجلبونه لك أيضًا. دعك منهم وخالط السعداء والمحظوظين حتى ينتقل إليك حظهم.

انتهاك القاعدة:

ولدت ماري جلبرت في ليمريكا بأيرلندا عام ١٨١٨، وهاجرت إلى باريس في عام ١٨٤٠ بحثًا عن فرصة للعمل كراقصة وممثلة، واتخذت لنفسها اسم لولا مونتيز (فقد كانت أمها من أصول إسبانية بعيدة)، وادَّعت أنها راقصة فلامنجو من إسبانيا. في عام ١٨٤٥ كان عملها متعثرًا ولكي تستمر كان عليها أن تصبح محظية وبسرعة أصبحت أشهر محظية في باريس.

كان هناك رجل واحد يستطيع أن ينقذ مستقبل لولا كراقصة وهو ألكسندر دوجاريه صاحب الجريدة الأكثر توزيعًا في فرنسا وقتها، والناقد الفني في الجريدة. عزمت لولا على أن تتقرب منه وتسيطر عليه. درست عاداته وعرفت أنه يخرج كل صباح لركوب الخيل، وكانت هي ذاتها متميزة في ركوب الخيل، وذات صباح مرَّت بالحصان واصطدمت به (صدفة)

وبعدها بدءا في الالتقاء كل صباح يتجولان معا بالخيل وبعدها بأسابيع انتقلت لتسكن معه.

عاشا سعيدين معا لفترة، وتمكنت لولا بمساعدة دوجاريه أن ترسِّخ عملها كراقصة، وعلى الرغم من أن علاقته بها كانت تهدد وضعه الاجتماعي، فقد أخبر ألكسندر أصدقاءه أنه سيتزوج لولا (والتي لم تخبره أبدًا أنها فرت من منزلها في عمر التاسعة عشرة مع رجل إنجليزي وأنها لا تزال قانونًا زوجته). على الرغم من أن حب ألكسندر لها كان عميقًا وصادقًا إلا أن حياته بدأت في التداعي والانهيار بسببها.

تعثرت أعماله وبدأ أصحابه النافذون يبتعدون عنه، وذات مرة تلقَّى دعوة لحضور حفل يضم أثرياء باريس من الشباب وأرادت لولا أن تصحبه ولكنه رفض، وبدأ شجارهما الأول، وذهب للحفل بمفرده، وهناك وفي سكره سبب ناقد فني هو جان - بابتست روزيمون دي بوفالون، ربما لشئ كان جان قد قاله عن لولا، وطلبه جان للمبارزة بالسلاح في اليوم التالي، وكان بوفالون أشهر من يصوب بالمسدس في فرنسا، وحاول ألكسندر أن يتهرب ولكن أجريت المبارزة وأصيب ألكسندر ومات. وهكذا انتهت حياة واحد من أنشط الشباب في باريس وأكثرهم نجاحًا، وانهارت حياة لولا فغادرت باريس.

في عام ١٨٤٦ استقرت لولا في ميونيخ وقررت أن تتقرب من لودفيج ملك بافاريا ووجدت أن أفضل طريقة للوصول إلى لودفيج هي عن طريق مساعده الكونت أوتوفون ريشبرج والذي كان مغرمًا بالحسناوات. ذات يوم وحين كان الكونت يتناول إفطاره في أحد المقاهي مرت لولا على

حصانها ووقعت أمامه عن السرج (صدفة)، فقام الكونت ليساعدها وافتتن بها، ثم وعدها أن يقدمها إلى لودفيج.

دبر ريشبرج مقابلة للولا مع الملك، لكن حين وصلت إلى حجرة الانتظار سمعت الملك يقول إنه ليس لديه وقت لمقابلة امرأة أجنبية تطلب الحظوة، فدفعت لولا الحراس ودخلت إليه غير عابئة وأثناء ذلك تمزق صدر ثوبها (ربما بفعلها أو على يد أحد الحراس) وأخذت الدهشة الجميع خاصة الملك أن يظهر نهدا لولا عاريين بصفاقة، وتمت الموافقة على أن تقدم لولا عرضًا راقصًا أمام الملك، وبعد ذلك بخمس وخمسين ساعة ظهرت لولا لأول مرة على خشبة المسرح البافاري. تلقت نقدًا رهيبًا ولكن ذلك لم يمنع لودفيج من أن يرتب لها فرصة أخرى للعرض. كان لودفيج - حسب تعبيره هو - «مسحورًا» بلولا، وبدأت تظهر معه في المناسبات العامة متعلقة بذراعه، واشترى لها شقة وأسسها في أرقى الشوارع في ميونيخ، وعلى الرغم من أنه كان مشهورًا بالبخل وأنه لم يكن من النوع الذي يستجيب للأهواء، أخذ يغدق عليها بالهدايا ويكتب الشعر من أجلها، ولأنها أصبحت محظيته المقربة فقد نالت الشهرة والثروة بين ليلة وضحاها.

بدأت لولا تفقد الإحساس بالمعقولية. ذات مرة وبينما كانت تتجول بحصانها كان يتجول أمامها رجل مسن ولم يعجبها تباطؤه، وعندما لم تستطع أن تسبقه بدأت تجلده بسوط الحصان. مرة أخرى خرجت مع كلبها غير مقيد للتنزه فهاجم أحد العابرين، وبدلًا من أن تساعد العابر بإبعاد الكلب عنه بدأت تضرب الرجل باللجام. أثارت مثل هذه الأحداث غضبًا شديدًا لدى مواطني بافاريا المعروفين بالشدة ولكن لودفيج ناصر لولا بل ومنحها الجنسية وجعلها مواطنة بافارية، وحاولت بطانته أن يبينوا له مخاطر الإقدام على مثل هذه الخطوة ولكن كان كل من ينتقد لولا يُطرد سريعًا.

كان البافاريون من قبل يحبون ملكهم وأصبحوا الآن يحتقرونه، في حين حصلت لولا على لقب كونتيسة وبني لها قصر جديد وبدأت تخوض في السياسة وتقدم للملك نصائح في شئون البلاد، وأصبحت هي القوة العظمى فى الملكة وزاد تأثيرها على رئيس الوزراء وكانت تتعالى على الوزراء الآخرين. النتيجة أن اجتاحت الاضطرابات أنحاء البلاد، وأصبحت هذه المملكة التي كانت تنعم من قبل بالسلام على شفا حرب أهلية وأخذ الطلاب في كل مكان يهتفون "الموت للولا".

في فبراير عام ١٨٤٨ لم يعد لودفيج قادرًا على تحمل الضغط، وفي حزن أمر لولا أن تغادر بافاريا فورًا، ورحلت ولكن ليس قبل أن تتلقى تعويضًا كافيًا. وطوال الأسابيع الخمسة التالية استمر غضب الشعب البافاري ضد الملك الذي خسر محبتهم له، وفي مارس أجبر على النزول عن العرش.

رحلت لولا مونتيز إلى إنجلترا، وكان أكثر ما تريد هوالشعور بالاحترام والتقدير، وعلى الرغم من أنها لا تزال متزوجة قانونًا وضعت أنظارها على جورج ترافولد هيلد، وكان قياديًا واعدًا بالجيش وابن محامٍ نافذ بالمحاكم العليا، وعلى الرغم من أن هيلد كان يصغرها بعشر سنوات وكان يمكنه أن يتخيَّر زوجة من أجمل وأغنى الفتيات بالمجتمع الإنجليزي، إلا أنه وقع في سحرها وتزوجا عام ١٨٤٩، وبسرعة تم القبض عليها بتهمة الجمع بين الأزواج ولكنها خرجت بكفالة وهربت مع هيلد إلى إسبانيا. كانا يتشاجران بعنف وذات مرة جرحته لولا بسكين، وفي النهاية طردته من حياتها. حين عاد لإنجلترا وجد أنه فقد منصبه في الجيش وأنه منبوذ من المجتمع الإنجليزي. رحل إلى البرتغال وعاش في فاقة وبعد أشهر قليلة انتهت حياته القصيرة في حادثة بالمراكب.

بعدها بسنوات أفلس الرجل الذي نشر قصة حياة لولا مونتيز.

في عام ١٨٥٣هاجرت لولا إلى كاليفورنيا حيث قابلت وتزوجت رجلًا هو بات هل، وكانت علاقتهما عاصفة كباقي علاقاتها، وهجرته إلى رجل آخر، فهرب هل إلى الخمور وأصيب باكتئاب استمر معه إلى أن مات بعدها بأربع سنوات وكان لا يزال في ريعان شبابه.

في عمر الواحد والأربعين تخلت لولا عن تأنقها وممتلكاتها المترفة واتجهت إلى الدين، وطافت أنحاء أمريكا تلقي محاضرات دينية في زي أبيض وحول رأسها وشاح يشبه الهالة. ماتت لولا بعد ذلك بعامين أي في عام ١٨٦١.

التعليق:

كانت لولا مونتيز تجذب إليها الرجال بالإغواء لكن سطوتها عليهم كانت تتجاوز الجنس، فقوة شخصيتها هي التي كانت تبقي العشاق في أسرها. كان من يعرفونها من الرجال يشعرون وكأنهم ينجذبون إلى دوامة تدور حولها، وكانت تولِّد لديهم إحساسًا بالتشوُّش والاضطراب ولكن ما تستثيره فيهم من انفعالات كان يشعرهم بقوة بنبض الحياة.

وكما فى كل حالات العدوى، كانت المشكلات تظهر بمرور الوقت. كان تقلب لولا الفطري يتسلل إلى من يحبونها، ويجدون أنفسهم متورطين في مشاكلها لكن ارتباطهم العاطفي بها كان يجعلهم راغبين في مساعدتها. تلك كانت النقطة الحرجة في المرض فلم يكن ممكنا تعافي لولا من مشاكلها، لأن مشكلاتها كانت عميقة بداخلها، وبمجرد أن يتوحَّد عاشقها مع هذه المشكلات كان يضيع ويجد نفسه متورطًا في النزاعات، وكانت العدوى تنتقل إلى أسرته وأصدقائه، وفي حالة لودفيج انتقلت العدوى إلى أمة

بكاملها. كان الحل الوحيد لمن يعرفها هو أن يستأصلها من حياته حتى لا يعاني من الانهيار المحتوم.

نمط الشخصية المعدية لا يقتصر على النساء، فهو سمة لا ترتبط بالجنس بل تنشأ عن حدة واضطراب عميقين في مشاعر الشخص وأهوائه وتتسربان إلى تصرفاته وعلاقاته للشخص فتجلبان عليه الكوارث وتدافعانه للدمار والفوضى. قد يتطلب الأمر منك عمرًا لتفهم الأسباب التي تؤدي لتكوين هذه السمات، لكن الأفضل أن تدَّخر وقتك وجهدك وأن تتعلم الدرس، وحين ترى أن أحد المقربين منك لديه هذه السمات لا تجادله ولا تحاول أن تهديه وتصلحه ولا تقدمه إلى معارفك وأصدقائك، بل فقط ابتعد حتى تحمي نفسك من عواقب صحبته.

> هذا الكاسيوس عليه مشهد الجائع المحروم ويطيل التأمل والتفكير... ليس هناك رجل علي أن أتجنبه أكثر من هذا الكاسيوس الهزيل... فأمثاله خطرهم كبير لأن نفوسهم لا يمكنها أن تنعم بالسلام والسكينة طالما يرون أحدًا يفوقهم عظمة ومجدًا.

يوليوس قيصر ويليام شكسبير، ١٥٦٤ - ١٦١٦

مفاتيح للسطوة:

يستحق البائسون الذين أحبطتهم الظروف الخارجة عن إرادتهم كل ما يمكننا أن نقدمه لهم من مساعدة وتعاطف. لكن هناك آخرون لم يولدوا للبؤس والتعاسة بل يجلبونها لأنفسهم بأفعالهم المدمرة وتأثيرهم المشوش على الآخرين، ربما يكون من النبل أن نستطيع أن نرتفع بهم ونغير أساليبهم، لكن الغالب هو أن أساليبهم هي التي تخترقنا وتغيرنا، والسبب في ذلك بسيط

وهو أن الناس معرضون للغاية للتأثر بمزاج وأهواء وحتى طرق تفكير خلانهم الذين يقضون معهم أوقاتًا طويلة. هؤلاء التعساء والمتقلبون الذين لا أمل في شفائهم تكون لديهم قدرة كبيرة على نقل عدواهم إلى الآخرين لأن طباعهم وانفعالاتهم تكون غاية في الحدة والتأثير، وغالبًا ما يظهرون أنفسهم ضحايا بحيث يصعب في البداية أن ترى أن بؤسهم من صنع أيديهم، وقبل أن تعرف الطبيعة الحقيقية لمشاكلهم تكون قد أصبت بعدواهم.

ولتفهم أن في لعبة السطوة يكون اختيارك لمن تصاحب مصيريًا، وخطر الاختلاط بالمعديين هو أنهم يجبرونك أن تهدر وقتًا وجهدًا ثمينين كي تحرر نفسك منهم ومن مشاكلهم، كما أن صحبتهم تجعلك متهمًا في عيون الآخرين بالتواطؤ في جرائمهم. عليك إذن أن لا تستهن أبدًا بمخاطر العدوى.

هناك أنواع عدة من المعديين عليك أن تتنبه لهم، لكن أخبثهم وأشدهم خطرًا هم من يعانون من السخط المزمن. كان كاسيوس الذي تآمر ضد يوليوس قيصر لا يشعر بالرضا أبدًا بسبب عمق شعوره بالحسد، ولأنه لم يكن يحتمل أبدًا أحدا أعلى منه موهبة، وقد أبعده قيصر عن أول منصب حاكم وأعطاه لبروتوس ربما لما استشعره لدى الرجل من بغض متناهٍ لكل من حوله. أخذت كراهية كاسيوس لقيصر تزداد إلى أن أصبحت مرضا، بروتوس نفسه وكان جمهوريًا مخلصًا بدأ يكره قيصر، ولكن لو تحلى بالصبر وانتظر لأصبح الرجل الأول في روما بعد وفاة قيصر، وعندها كان يمكنه إصلاح ما ارتكبه هذا القائد من شرور، ولكن كاسيوس كان قد عداه بما لديه من ضغينة، وكان ذلك بداية مأساة هائلة، فكم من الآلام كان يمكن تجنبها لو تعلم بروتوس أن يحذر من سطوة العدوى.

الحل الوحيد للعدوى هو الحجر، لكن الوقت يكون غالبًا قد تأخر حين تعرف طبيعة المشكلة، فأمثال لولا يفتنونك بقوة شخصيتهم وأمثال كاسيوس يأسرونك بعمق مشاعرهم نحوك وإيمانهم بك. فكيف تحمي نفسك من هذه الفيروسات المخاتلة والخبيثة؟ الإجابة هي أن تحكم على الناس من تأثيرهم على العالم المحيط بهم وليس بالذرائع التي يبررون بها مشاكلهم. فالمعدون يعرفون من المآسي التي يجلبونها لأنفسهم ومن ماضيهم المضطرب وتاريخهم الطويل من العلاقات المحطمة وعدم استقرارهم في عمل وحتى من حدة طباعهم ذاتها التي تجتاحك وتفقدك عقلانيتك. انتبه من البداية لهذه العلامات التي تعرف بها المعديين، وتعلم أن ترى السخط في عيونهم، والأهم هو أن لا تضعفك الشفقة نحوهم ولا تقع في شركهم، لأنك لن تغير المعدي ولكنك أنت الذي سوف تتحطم من تعاملك معه.

الجانب الآخر من العدوى صحيح أيضًا، بل لعله الأسهل على الفهم: فهناك أشخاص يجلبون السعادة لمن حولهم بما في طبيعتهم من ابتهاج ومرح وطيبة قلب وذكاء، وهم مصدر سعادة وعليك أن تختلط بهم وتصاحبهم وترتبط بهم لكي يصيبك مما يجلبونه لأنفسهم من ازدهار ورخاء.

لا ينطبق ذلك فقط على الطيبة والنجاح: فكل الصفات الإيجابية تعدينا. على الرغم مما كان لدى تاليران من سمات غريبة ومرعبة لكن كان الكل يُجمع أنه من أكثر الرجال في فرنسا لطفًا وسحرًا وبراعة في الدعابة. كان سليل أعرق الأسر الفرنسية، وبالرغم من إيمانه بالديمقراطية والجمهورية الفرنسية لم يتخلَّ أبدًا عن أسلوبه الراقي والنبيل، وكان نابليون على عكس ذلك من نواحٍ عديدة، فقد كان ريفيًا من كورسيكا قليل الكلام وفظًا وأحيانًا عنيف.

لم يعجب نابليون بأحد كإعجابه بتاليران، فكان يحسد وزيره على طريقته في تعامله مع الناس ودعابته وقدرته على سحر النساء، وكان يعمل على أن يظل تاليران بجانبه أطول وقت ممكن حتى يمتص منه الثقافة التي كان يفتقدها، وما من شك أن نابليون قد تغير أثناء حكمه، فقد تلطَّفت أساليبه الخشنة بسبب صحبته لتاليران.

عليك أن تستغل هذا الجانب الإيجابي من التناضح الانفعالي لصالحك، فإن كنت بخيلًا بطبيعتك فلن تصل في السطوة إلا إلى حد معين لأن الأسخياء وحدهم هم من ينالون المجد. اختلط بالكرماء فيعدونك بكرمهم ويفتحون كل مغلول ومقيد في سماتك. وإن كنت متشائمًا تقرَّب من المبتهجين، وإن كنت أميل للعزلة صاحب المنطلقين. لا تخالط أبدًا من لديهم نفس نقائصك لأن ذلك يرسخ لديك ما يعيقك عن تحقيق أحلامك. اجعل ارتباطك بالآخرين دائمًا من أجل اكتساب السمات الإيجابية، وليكن ذلك شعارًا لحياتك لأنه سوف يفيدك أكثر من أي علاج في العالم.

الصورة:

الفيروس

يدخل في مسامِّك دون إنذار وينتشر صامتًا وببطء وقبل أن تنتبه لعدواه تجدها قد انتشرت داخلك.

اقتباس من معلم: تعرف على المحظوظين لتصاحبهم وعلى البائسين لتبتعد عنهم. البؤس غالبًا ما يكون جزاء الحماقة، وليس هنال ما تكسبه من البائسين سوى العدوى من بؤسهم. لا تفتح بابك للبؤس مهما كان صغيرًا، لأنك إن فعلت فلن يظل وحده بل سيجر معه المزيد والمزيد من الكوارث.. فلا تدع شقاء الآخرين يقتلك.

(بالتسار جراتسيان ١٦٠١ - ١٦٥٨)

عكس القاعدة:

هذه القاعدة لا تسمح بوجود عكس لها، فتطبيقاتها شاملة. ولا جدوى من مصاحبة من يعدونك ببؤسهم ولن تجني من صحبة المحظوظين غير السطوة. فلا تخاطر وتتجاهل هذه القاعدة.

القاعدة ١١
تعلم أن تحتفظ
باعتماد الآخرين عليك

الحكمة:

لكي تحافظ على حريتك واستقلالك بين الناس عليك أن تجعلهم محتاجين إليك ومعتمدين عليك لتحقيق سعادتهم وازدهارهم، لكن لا تعلمهم أبدًا ما يمكّنهم من الاستغناء عنك.

انتهاك القاعدة:

في وقت ما من العصور الوسطى قام جندي مرتزقة لم يذكر التاريخ اسمه بإنقاذ مدينة سيينا من معتدٍ خارجي، فتحيَّر المواطنون كيف يكافئونه؟ لم يكن أي مال أو منصب يكافئ حفاظه للمدينة على حريتها، فكروا أن يجعلوه حاكمًا ولكنهم لم يروا في ذلك تعويضًا كافيًا. قام أحدهم وخاطب الجمع المحتشد لمناقشة هذا الموضوع وقال: (فلنقتله إذن ونعبده كقديس يرعى المدينة) وفعلوا ما أشار به عليهم.

كان الكونت كارمانيولا من أنجح الجنود المرتزقة وأكثرهم شجاعة. في عام ١٤٤٢ كان مجندًا لصالح مدينة البندقية في حربها الطويلة مع فلورنسا. تم استدعاء الكونت فجأة إلى البندقية، ولأنه كان محبوبًا من شعب المدينة لذلك استقبله الناس بكل مظاهر التكريم والحفاوة، وكان مقررًا أن يحضر مأدبة عشاء مع القاضي

في قصره. لكن في طريقه إلى المأدبة لاحظ أن الحراس يأخذونه إلى طريق غير الطريق المعتاد، وحين عبر جسر التنهدات الشهير عرف فجأة إلى أين يأخذونه، إلى السجن حيث تمت إدانته بتهمة ملفقة، وفي اليوم التالي وفي ميدان بيازا سان ماركو، وأمام جمع مرتعب لا يعلم سر هذا التغير في الأحوال، تم قطع رأسه.

التعليق:

عانى الكثيرون من المرتزقة في إيطاليا في عصر النهضة مصير القديس الراعي في سيينا والكونت كارمانيولا: كانوا ينتصرون في حرب بعد الأخرى لمن يوظفونهم وبعدها يتم سجنهم أو نفيهم أو إعدامهم. لم تكن المسألة مجرد نكران للجميل، ولكن كان دائمًا هناك الكثيرون من المرتزقة المساوين لهم في البراعة الذين يمكن أن يحلوا محلهم، ولم تكن هناك خسارة من قتلهم، كما أن الأكبر سنًّا منهم كانوا يحصلون على السطوة لأنفسهم وكانوا يطلبون المزيد والمزيد من الأموال مقابل خدماتهم. كان من الأفضل إذن التخلص منهم والحصول على مرتزقة أقل سنًّا وأقل أجرًا. كان ذلك هو مصير الكونت كارمانيولا الذي كان قد بدأ في التصرُّف بوقاحة واستقلال دون أن يتأكد من عدم قدرة أوليائه على الاستغناء عنه ظنًّا منه أن الحظوة ستدوم له.

وذلك هو المصير (وإن كان أقل عنفًا على ما نتمنى) لكل من لا يجعلون الآخرين يعتمدون عليهم، فإن عاجلًا أو آجلًا سيأتي شخص يقوم بالوظيفة بنفس كفاءتهم ويكون أصغر سنًّا وأكثر حيوية وأقل تكلفة وأقل تهديدًا.

اعمل على أن تكون الوحيد الذي يستطيع أن يقوم بما تقوم به، واربط مصير من وظفوك بمصيرك بحيث لا يستطيعون التخلص منك، وإلا ستجد نفسك تعبر جسر التنهدات الخاص بك.

مراعاة القاعدة:

حين أصبح أوتوفون بسمارك نائبا في برلمان بروسيا عام ١٨٤٧ كان يبلغ الثانية والثلاثين من العمر ولم يكن له صديق أو حليف، وحين تأمَّل من حوله رأى الحليف الأفضل لن يكون من المحافظين أو الليراليين بالبرلمان وليس أحد الوزراء وبالطبع ليس الشعب بل الملك فريدريك الذي كان في أقل مستويات سطوته. كان رجلًا ضعيفًا ومترددًا ويستسلم دائمًا لضغوط الليبرالين في البرلمان. الحقيقة أنه كان بلا عزم، وكان يمثل كل ما يعارضه بسمارك شخصيًا وسياسيًا، وحين كان النواب يهاجمونه بسبب اتخاذه لقرارات كثيرة حمقاء لم يكن يسانده إلا بسمارك.

في النهاية حصد بسمارك ما زرعه: تم تعيينه وزيرًا عام ١٨٥١ في مجلس الملك، ومن هذا الموقع بدأ ينفذ ما يريد، فكان يدفع الملك من آنٍ لآخر لتطوير القدرات العسكرية للجيش والوقوف في وجه الليبراليين وأن يفعل بالضبط كل ما يريده بسمارك. كان يضغط على خور الملك ورغبته في تأكيد رجولته ويدفعه للحكم بحزم وكبرياء، وبالتدريج استعاد الملك سطوته وأعاد للملكية قوتها وأصبحت أهم مؤسسة حاكمة في روسيا.

حين مات فريدريك عام ١٨٦١ تولى أخوه ويليام العرش، وكان يكره بسمارك كرهًا شديدًا ولم يكن في نيته أن يبقي عليه في مجلس الوزراء، ولكنه كان قد ورث موقف أخيه: فقد تكالب عليه الأعداء الراغبون في قضم سطوته، بل فكر أن يتنازل عن العرش مستشعرًا أن ليس لديه القوة للتعامل مع مثل هذا الموقف الخطير وغير المستقر. استطاع بسمارك أن يقحم نفسه مرة أخرى، وناصر الملك الجديد ومنحه العزم للحكم والتصرف بحزم وصرامة، وهكذا أصبح ويليام معتمدًا على التكتيكات القوية لبسمارك ليبعد

عنه أعداءه، وعلى الرغم من كراهيته للرجل فقد جعله رئيسًا للوزراء. كان الرجلان يختلفان في السياسة لأن بسمارك كان محافظًا، لكن الملك كان يدرك اعتماده شخصيًا عليه وحين كان بسمارك يهدد بالاستقالة كان الملك يستسلم لرأيه في كل مرة. أي أن بسمارك كان الصانع الحقيقي لسياسة الدولة.

بعد سنوات أدت أعمال بسمارك كرئيس للوزراء إلى توحيد الولايات الألمانية في دولة واحدة، وبذلك تمكن الملك بفضل بسمارك من التتوُّج إمبراطورًا على ألمانيا، ولكن الحقيقة أن بسمارك هو من نال ذرا السطوة فقد أصبح الذراع اليمنى للإمبراطور ومستشارًا للإمبراطورية وأميرًا بالتكريم، وكان هو المحرك لكل مفاصل الإمبراطورية.

التعليق:

كان السياسيون الشباب الطامحون في الساحة السياسية الألمانية في أربعينيات القرن التاسع عشر يختارون مناصرة الأكثر سطوة لجعل تحالفهم معه قاعدة لبناء سطوتهم الشخصية، لكن بسمارك رأى الصورة بشكل مختلف، حيث اعتبر أن التحالف مع الأكثر سطوة حماقة: لأنه سوف يبتلعك كما ابتلع حاكم البندقية كونت سكارمانيولا، لأنه لن يكون في حاجة ماسة إليك إن كان بالفعل قويًا، وإنه لتحقيق طموحك عليك أن تبحث عن حاكم أو ولي ضعيف وتتحالف معه بحيث يعتمد عليك، فتكون أنت قوته وذكاؤه وعماد سطوته، ولا يستطيع أن يستغني عنك لعلمه أنه بدونك سيتهدم البناء بأكمله.

الضرورة تحكم العالم، فالناس لا يعملون ما لم يحركهم دافع، وإن لم تجعل لوجودك ضرورة فستجد نفسك مطرودًا في أول فرصة. على العكس من ذلك، إن كنت تفهم قواعد السطوة وجعلت الآخرين يعتمدون عليك

لتحقيق مصالحهم، وإن كنت تعوِّض ضعفهم بقدرتك على التصرف «بالحديد والدم» كما قال بسمارك، فسوف تنجو من غدر أوليائك كما نجا بسمارك، وسوف تجني كل ثمار السطوة دون أن تؤلمك أشواكها.

> هكذا فإن الأمير الحكيم هو من يعمل بكل الطرق لجعل مواطنيه بكافة طوائفهم وفي كل الظروف يعتمدون على الدولة وعليه، وحينها فقط يمكنه أن يثق بهم.

نيقولو مكيافيللي ١٤٩٦ - ١٥٢٧

مفاتيح للسطوة:

غاية السطوة هي أن تجعل الناس يفعلون ما تريد، وحين تستطيع أن تحقق ذلك دون أن تجبرهم أو تؤذيهم بل تجعلهم طوعًا يمنحونك ما تريده منهم ستكون سطوتك فوق المساس. وأفضل ما يمكنك أن تحقق به هذا الوضع هو أن تتأكد من اعتمادهم عليك، أي أن يكون وليك محتاجًا لخدماتك بحيث يضعف وتتعطل أعماله من دونك، وأن تدمج نفسك في صلب أعماله بحيث يؤدي تخلصه منك إلى مصاعب قصوى أو على الأقل إلى إهدار وقت ثمين في تدريب من يحل محلك. بمجرد أن تترسخ هذه العلاقة تصبح لك اليد العليا، وتملك الخيط الذي يجعل وليك يفعل ما تريد. تلك هي الحالة المعهودة التي نرى فيها رجلًا من كواليس الحكم أو أحد أتباع الملك يتحكم بمقاليد الأمور. لم يكن على بسمارك أن يستأسد على فريدريك أو على ويليام لينفذا ما يطلبه منهما، بل أوضح لهما أنهما إن لم يفعلا ما يريد فسوف ينسحب ويترك مُلكهما في مهب الريح، والنتيجة أن الملكين كانا يرقصان على الأنغام التي كان يعزفها لهما.

لا تخطئ مثل الكثيرين الذين يعتقدون أن الشكل الأمثل للسطوة هو الاستغناء عن الناس، فالسطوة علاقة بين البشر، وسوف تظل دائمًا في حاجة إلى حلفاء أو أتباع أو حتى أولياء ضعاف يصبحون واجهة لك. الشخص المستغني عن الآخرين تمامًا يشبه من يعيش في كوخ في الغابة تكون له حرية الذهاب إلى أي مكان يريده، ولكن لا تكون له أي سطوة، أما أفضل ما يمكنك أن تتمناه هو أن يعتمد الآخرون عليك، فتستمتع بما يمكن اعتباره معكوس الاستغناء: أي أن احتياج الآخرين إليك هو الذي يحررك.

كان لدى لويس الحادي عشر (الملك العنكبوت) (١٤٢٣ - ١٤٨٣) ملك فرنسا العظيم ضعفًا خاصة نحو التنجيم، وكان يحتفظ في بلاطه بمنجم يغدق عليه بالرعاية والتكريم إلى أن أتى يوم تنبأ فيه الرجل بأن امرأة من القصر سوف تموت بعد ثمانية أيام وحين تحققت النبوءة، شعر لويس بالفزع من أن يكون المنجم قد قتل المرأة ليثبت دقة نبوءاته أو أنه قد أصبح متمكنًا من علمه لدرجة قد يؤذي بها الملك نفسه، وفي الحالتين رأى لويس أن عليه أن يقتله.

ذات ليلة استدعى لويس المنجم إلى غرفته في قمة قلعة شاهقة، وقبل أن يصل الرجل كان قد أخبر الحراس بأن عليهم حين يعطيهم الإشارة أن يحملوا الرجل ويقذفوا به من النافذة التي ترتفع عن الأرض مئات الأقدام. حضر المنجم بسرعة، وقبل أن يعطي لويس الإشارة قرر أن يسأله سؤالًا أخيرًا: (أنت تدَّعي أنك عليم بالتنجيم وتعرف مصائر الآخرين فأخبرني عن مصيرك أنت وإلى متى سوف تعيش؟)

أجاب المنجم (سوف أموت قبل ثلاثة أيام من موت جلالتكم)، ولم يعط الملك الإشارة بعدها أبدًا، ونجا الرجل، ولم يعد الملك العنكبوت يحمي

تكن لهما حتى نفس القناعات السياسية. نجا كيسنجر لأنه رسَّخ وضعه في مناطق هامة كثيرة من التركيبة السياسية بطريقة تجعل الاستغناء عنه يؤدي إلى الفوضى. سطوة مايكل أنجلو كانت مشتدة أي قائمة على مهارة واحدة مميزة؛ أي في قدراته كفنان، بينما كانت سطوة كيسنجر ممتدَّة فقد كان فاعلًا في جوانب وأقسام عديدة في الإدارة، وأصبح انخراطه فيها ورقة لعب يتحكم بها في مجريات الأمور ووفر له ذلك الكثير من الحلفاء. إذا رتبت لنفسك وضعًا كهذا فسوف يصبح التخلص منك أمرًا خطيرًا - حيث ينهار كل ما كان يعتمد على وجودك. ومع ذلك فإن السطوة المشتدة تعطي حرية أكبر من السطوة الممتدة لأنها توفر لصاحبها الأمان دون اعتماد على أشخاص محددين أو على منصب معين.

من الطرق الأخرى التي تجعل الآخرين يعتمدون عليك هي أن تستخدم تكتيك الاستخبارات لتعرف أسرارهم والمعلومات التي لا يودون لها أن تنتشر وبذلك تربط مصيرك بمصيرهم وتصبح فوق المساس. كان وزراء الشرطة السرية يلعبون هذا الدور طوال التاريخ: كان يمكنهم صنع الملوك أو الرؤساء أو تدميرهم كما في حالة ج. إدجار هوفر (مدير مكتب التحقيقات الفيدرالية الأمريكية في الأعوام ١٩٢٤ - ١٩٧٢، الذي اشتهر بملاحقة عصابات المافيا قبل الحرب العالمية الثانية وبملاحقة الشيوعيين بعدها)، لكن هذا الدور ملئ بالمخاطر والتهديدات والشعور بالاضطهاد والمؤامرة، والسطوة التي يمنحها تدمر نفسها لأنها لا تسمح لك أن تحيا آمنًا، وما فائدة السطوة إن لم تمنحك الأمن والسلام؟

تحذير أخير: لا تظن أن اعتماد وليك عليك يجعله يحبك بل قد يؤدي به إلى الاستياء منك وخشيتك، ولكن كما قال مكيافيللي الأفضل لك أن

يخشاك الناس عن أن يحبوك فأنت تستطيع أن تتحكم بخوفهم منك ولكن لا تستطيع أن تتحكم بحبهم لك، واعتمادك على شعور مراوغ ومتغير مثل الحب أو الصداقة لا يجعلك آمنًا. الأفضل لك أن يعتمد الآخرون عليك من باب الخوف من تبعات فقدانك وليس من باب حبهم لصحبتك.

الصورة

النباتات المعترشة ذات الأشواك.

في الأسفل تتعمق جذورها وتمتد، ومن أعلى تدفع نفسها صاعدة من بين الشجيرات تضفر نفسها حول الأشجار والأعمدة وإطارات النوافذ. إن حاول المرء أن يتخلص منها تدميه وتؤلمه ولذلك يفضل أن يبقي عليها.

اقتباس من معلم: احتفظ باعتماد الناس عليك فسوف تجني من اعتمادهم عليك أكثر مما تجنيه من لطفهم معك. من يروي عطشه يدير ظهره فورًا للنبع لأنه يكتفي منه. وحين يزول اعتماد الناس عليك ينتهي تلطفهم وأدبهم معك وبعدهما يزول احترامهم لك. الدرس الأول الذي تعلمه لك الخبرة هو أن تجعل من حولك يتوقعون منك الكثير دون أن تروي ظمأهم أبدًا حتى لا يستطيع الملك نفسه أن يستغني عنك.

(بالتسار جراتسيان ١٦٠١ - ١٦٥٨).

عكس القاعدة:

نقطة الضعف في جعل الآخرين يعتمدون عليك هي أن ذلك يجعلك أنت أيضًا معتمدًا عليهم بقدر ما، ولكن محاولتك لتجاوز ذلك تعني أن تتخلص ممن فوقك - وتبقى بمفردك غير معتمد على أحد. كان هذا هودافع ج. ب. مورجان وجون د. روكفلر للاحتكار الكامل للأسواق بالتخلص

من كل المنافسين. والحقيقة هي أن الأفضل لك أن تتحكم بالأسواق على قدر ما تستطيع.

لكن ليس هناك استغناء دون أن تكون له ضريبة، فهو يجبرك على العزلة، والمحتكرون غالبًا ما يدمرون أنفسهم بضغوط من داخلهم، ويستثيرون استياء قويًّا لدى الآخرين ويوحد الأعداء ضدهم. والاندفاع نحو التحكم التام غالبًا ما يكون مدمرًا وعقيبًا. فالاعتماد المتبادل يظل هو القانون الحاكم ويبقى الاستغناء غالبًا الاستثناء القاتل. الأفضل لك أن تضع نفسك في موقع الاعتماد المتبادل وأن تتبع هذه القاعدة المصيرية ولا تبحث عن عكسها، لأنك لن تتحمل الضغط الهائل من أن تكون في القمة وحدك. وباتباعك لهذه القاعدة ستجعل وليك في الأعلى عبدًا لك حرفيًّا لأنه سيعتمد في بقائه عليك.

القاعدة ١٢
ادفع بالتي هي أحسن:
اكسب ولاء من يهمك
أو ارفع عنك عداءه بالسخاء والصدق

الحكمة:

قيامك بفعل واحد ينم عن الطيبة والإخلاص يكفِّر عنك لدى الآخرين ويلهيهم عن العشرات من أفعالك الغادرة، والإظهار الصادق للتلطف والكرم يفتح قلوب حتى أكثر الناس ارتيابًا. وبمجرد أن ينفتح لك قلب من يهمك يمكنك أن تحركه وتتلاعب به كما تشاء. والهدية التي تقدمها في وقتها المناسب تعمل كالحصان الذي مكَّن الإغريق من فتح طروادة.

مراعاة القاعدة:

في وقت ما من عام ١٩٢٦ ذهب رجل طويل القامة يرتدي سترة من الجوخ بزيارة إلى كابون رجل العصابات الأكثر ترهيبًا في زمنه. كان الزائر يتحدث بلكنة أوروبية ممتازة وعرف نفسه بأنه الكونت فيكتور ليستج، ووعد آلي كابون بأنه إن أعطاه ٥٠٠٠٠ دولار فسيضاعفها له، وكان لدى كابون أكثر مما يكفي بكثير لتوفير مبلغ هذا (الاستثمار) ولكنه لم يكن ليأتمن غرباء على هذا القدر من المال. تفحَّص كابون الكونت ورآه مختلفًا في ملبسه وأسلوبه الراقيين، فقرر أن يستمر في

اللعبة ورد: (حسنًا أيها الكونت، ضاعفها في ستين يومًا كما قلت). غادر ليستج ومعه المال ووضعه في صندوق أمانات في شيكاغو ثم توجه إلى نيويورك حيث كان ينفذ عدة خطط جني المال. ظل المبلغ ٥٠٠٠٠ دولار في صندوق البنك لم يُمس ولم يبذل أي جهد لمضاعفته، وبعد شهرين عاد إلى شيكاغو وأخذ المال من الصندوق وقام بزيارة أخرى لكابون، وتفحَّص الوجوه القاسية للحراس الشخصيين وابتسم معتذرًا وقال (أرجوكم بلغوا اعتذاري للسيد كابون، أنا آسف فالخطة فشلت... أقصد أني فشلت).

قام كابون ببطء وتفحص لوستج وهو يفكر في أي بقعة من النهر سوف يلقيه فيها، ولكن الكونت تحسس جيب معطفه وأخرج ٥٠٠٠٠ دولار ووضعها على المكتب: (هذا سيدي هو مالك كاملًا، مع اعتذاراتي الحارة ثانية. هذا محرج لي جدًّا فالأمور لم تتم بالطريقة التي ظننتها، وكم كنت أحب أن يتضاعف مالك من أجلك ومن أجلي، فالله يعلم أني أحتاج هذا المال، لكن الخطة لم تنجح).

تراجع كابون في جلسته متحيرًا (أنا أعرف أنك محتال أيها الكونت. عرفت ذلك من اللحظة التي دخلت فيها إلى هنا، وتوقعت إما أن تعيد إليَّ مائة ألف دولار أو لا شئ، لكن أن تفعل هذا... أن تعيد لي مالي بالضبط... حسنًا!) فقال لوستج وهو يرفع قبعته استعدادًا للرحيل (اعتذاراتي مرة أخرى يا سيد كابون) فصاح فيه كابون (يا ربي... أنت فعلًا صادق. فإن كنت في ورطة فخذ هذه الخمس لتساعدك على تدبير أمورك) وعدَّ خمس ورقات من فئة الألف دولار من الخمسين ألفًا التي أعطاها إليه لوستج، فأبدى الكونت اندهاشه وانحنى بعمق وتمتم بالشكر وأخذ المال وخرج.

تلك الآلاف الخمسة هي ما كان لوستج يسعى إليه من البداية.

التعليق:

كان الكونت لوستج الذي يتحدث عدة لغات ويتفاخر بدمائه وثقافته واحدًا من أمهر المحتالين، وكان معروفًا بجرأته الشديدة، والأهم من ذلك أنه كان خبيرًا بالنفس البشرية - فكان يستطيع أن يقيم الرجل ويكتشف نقاط ضعفه في دقائق. وكان لديه رادار داخلي يكتشف به السذج والمغفلين، وكان يعرف أن معظم الناس تتكون لديهم دفاعات تحميهم من المحتالين ومن غيرهم من المفسدين، ووظيفة المحتال هي أن يسقط هذه الدفاعات.

من الطرق المؤكدة لفعل ذلك هي القيام بتصرُّف يُظهر الصدق والأمانة، فمن ذا الذي قد يشك في رجل يكشف له موقف مفاجئ أنه صادق؟ وظف لوستج الصدق في مرات عديدة، لكنه مع كابون كان أكثر إبداعًا، فلم يكن أي محتال يتجرأ أن يقترب من رجل مثل كابون لأن المحتالين يختارون ضحاياهم بسبب خنوعهم ونظرتهم التي توحي بأنهم سيتعلمون الدرس دون شكوى، أما الاحتيال على رجل مثل كابون فيجعلك تعيش في خوف لما تبقى من حياتك (إن بقي منها شئ). لكن لوستج عرف أن رجلًا مثل كابون تعلم من تجارب حياته أن لا يثق بأحد، فليس في أي ممن حوله من يتسم بالصدق أو الكرم، وأن الحياة بين الذئاب تصيب الإنسان بالكآبة، وفي مثل هذه الحالات يحب الرجل أن يجد من يعامله بصدق وإخلاص حقيقيين ليشعر بأنه ليس الجميع يشحذون أنيابهم لابتلاعه.

إظهار لوستج الماكر للصدق نزع عداء كابون لأن الأخير لم يكن يتوقعه. ويحب المحتالون هذا التضارب في المشاعر لأنه يلهي ضحيتهم ويسهل عليهم خداعه.

لا تخجل أو تتردد عن استخدام هذه القاعدة مع كل أمثال كابون في هذا العالم، فاستخدام الصدق والسخاء في توقيت دقيق يجعل حتى أشرس الكائنات والوحوش تأتي وادعة لتأكل من يديك.

كل شئ يصبح رماديًا وكالحًا إن لم أجد في الأفق من أخدعه، لأن ذلك يجعل الحياة فارغة وكئيبة.

أنا لا أفهم لماذا يختار الصادقون أن يعيشوا تلك الحياة المملة والمحيطة.

كونت فيكتور لوستج ١٨٩٠ - ١٩٤٧

مفاتيح للسطوة:

الإلهاء هو جوهر الخدع والمكائد لأنه يشتت أذهان الناس ويوفر لك الوقت والحيز لفعل شئ دون أن يلاحظوا. ويعد التصرف بعطف أو صدق أو سخاء من أقوى أنواع الإلهاء لأنها تقضي على ارتياب الآخرين فيك وتجعلهم كالأطفال يفرحون بأي تلميح ودود.

كان الصينيون القدماء يسمون ذلك «أعط حتى تأخذ» - فعطاؤك يجعل الشخص لا يلاحظ ما تأخذه، وتلك حيلة لها استخدامات عملية لا تحصى. فمن الخطر أن تأخذ من أحد أي شئ عنوة حتى وإن كانت لك سلطة كبيرة لأن ذلك يجعل الضحية يخطط للانتقام منك. ومن الخطر أيضًا أن تطلب ما تريده مباشرة مهما كان تأدبك: لأنه إن لم يجد الشخص فيما تطلبه مصلحة له فسوف يشمئز من ضعفك ومسكنتك. تعلَّم أن تعطي قبل أن تأخذ فذلك يلطف الأجواء ويبعد عن طلبك في المستقبل طعمه اللاذع أو ببساطة يشتت عنه الانتباه. وقد يأخذ

العطاء أشكالًا كثيرة كالهدية أو التصرف بسخاء أو تقديم معروف أو التعبير عن إعجاب «صادق» أو أي شئ آخر قد يقتضيه الموقف.

يكون تأثير الصدق أكبر ما يمكن حين تستخدمه في أول مرة تلتقي فيها بشخص، لأننا جميعًا أسرى العادة وانطباعاتنا الأولى تدوم طويلًا، فإن آمن شخص بأنك صادق في بداية تعارفكما سيصعب عليه بعد ذلك أن يغير رأيه، وهذا يمنحك حيزًا كبيرًا للمناورة.

كان جاي جولد مثل كابون لا يثق بأحد، واستطاع أن يمتلك الملايين وهو في الثالثة والثلاثين من عمره بالاحتيال والقهر، وفي أواخر ١٨٦٠ - استثمر أموالًا هائلة في شركة إيري للسكك الحديدية ثم اكتشف أن السوق غارق بالأسهم المزيفة للشركة وكان على وشك الابتلاء بخسارة جسيمة والتعرض للكثير من الإحراج.

وسط هذه الأزمة عرض عليه المساعدة رجل عرَّف نفسه بأنه اللورد جون جوردون - جوردون وأنه من أسكتلندا وأنه جمع ثروة متواضعة من الاستثمار في السكك الحديدية.

استطاع جوردون - جوردون بالاستعانة بخبراء في خط اليد أن يعرف أن من يقومون بتزوير أسهم الشركة هم من أعلى المدراء التنفيذيين بشركة إيري نفسها، فشكره جولد وعرض جوردون - جوردون عليه أن يتحدا معًا لامتلاك النسبة المتحكمة بالشركة فوافق جولد وبدا لفترة أن هذا الاتحاد مربح وأصبح الرجلان صديقين حميمين، وكان كلما أتى جوردون - جورون إلى جولد يطلب منه مالًا لشراء أسهم كان جولد يمنحه له، لكن في عام ١٨٧٣ أخذ جوردون - جوردون فجأة يُغرق الأسواق بأسهمه محققًا

لنفسه ثروة كبيرة، لكن ذلك انخفض بقيمة مدخرات جولد من الأسهم إلى الحضيض وبعدها اختفى.

بينت التحريات أن الاسم الحقيقي لجوردون - جوردون هو جون كراون جسفيلد، وأنه ابن غير شرعي لتاجر متجول ونادلة في إحدى خمارات لندن، وكانت قد ظهرت دلائل عديدة قبل ذلك على أن جوردون - جوردون محتال، لكن تصرفًا واحدًا من الصدق والدعم في البداية أعمى جولد لدرجة أن الأمر تطلب منه خسارة ملايين الدولارات حتى يكتشف حقيقة المؤامرة.

لكن غالبًا لا يكفي تصرف صادق واحد، المطلوب هو الاشتهار بالأمانة نتيجة لسلسة من التصرفات دون انتظار أي فائدة مباشرة منها، وبمجرد أن تترسخ هذه السمعة تصبح مثلها مثل الانطباعات الأولى يصعب أن تتغير.

في الصين القديمة، قرر الدوق وو من مملكة شنج أن الوقت قد حان ليستولي على مملكة هو القوية، ودون أن يخبر أحدًا بمخططه تزوج من ابنة حاكم هو، ثم استدعى مجلس الوزراء وقال لهم (أنا أفكر في القيام بحملة عسكرية، فما البلد الذي تنصحون بأن نحتله؟) وكما توقع قال أحد الوزراء (علينا أن نغزو هو) فتظاهر الدوق بالغضب وقال (ألا تعلم أن هو دولة شقيقة الآن، فلم نغزوها؟) وقرر إعدام الوزير بسبب تعليقه الفظ، وسمع حاكم هو بذلك وتذكر تصرفات أخرى تدل على مصداقية وو، إضافة إلى زواجه من ابنته، وتخلى عن الدفاعات التي تحميه من غزو شنج. بعدها بأسابيع اجتاحت قوات شنج مملكة هو واستولت عليها ولم تتخلَّ عنها بعد ذلك أبدًا.

الصدق هو أفضل الطرق لنزع دفاعات الحذرين ولكنه ليس الطريقة الوحيدة، فأي تصرف نبيل أو فعل ينم عن الإيثار قد يفي بالغرض. وهناك أيضًا الهدايا،

فمن النادر أن يرفض الناس الهدايا حتى من ألد أعدائهم وذلك هو ما يجعلها في أغلب الأحيان طريقة متقنة لنزع سلاح الآخرين، فالهدايا تداعب روح الطفولة فينا وتجعلنا نتصرف ببراءة. وفي حين ننظر في العادة إلى تصرفات الآخرين بالريبة والتشكك فإننا لا نرى الانتهازية أبدًا فيمن يقدم لنا الهدايا رغم أن ذلك هوالغرض الحقيقي منها في أغلب الأحوال. فالهدية هي الغطاء الأمثل للخداع والمكيدة.

قبل ثلاثة آلاف عام عبر الإغريقيون البحر لاستعادة هيلين الجميلة التي سرقها منهم الأمير باريس وتدمير مدينته طروادة، واستمر الحصار عشرة أعوام مات فيها أبطال كثيرون ولم يقترب أي من الطرفين من تحقيق النصر.

ذات يوم قام المنجم كالشاس بجمع الإغريقيين وقال لهم (توقفوا عن دك الأسوار، وفكروا في مكيدة لأنكم لن تنتصروا على الطرواديين بالقوة وحدها)، حينها جاءهم أوديسيوس بفكرة بناء حصان خشبي كبير يخبئون فيه بعض الجنود ويقدمونه هدية للطرواديين. احتقر نيوبطليموس ابن أخيل هذه الفكرة ورآها خالية من العزة والكرامة، وأن من الأشرف لهم أن يموت منهم الملايين عن أن ينتصروا بهذا التحايل. لكن كان أمام الجنود الخيار بين عشر سنوات أخرى من العزة والشرف والموت، وبين النصر السريع، فاختاروا الحصان وتم بناؤه بإحكام ونجحت الحيلة وسقطت طروادة، وهكذا قدمت الهدية للإغريق أكثر مما قدمته لهم عشر سنوات من الحرب.

يجب أن يكون التعاطف الماكر أيضًا سلاحًا في جعبة مكائدك. ظل الرومان القدماء لسنوات يحاصرون مدينة الفاليسكانيين دون جدوى، وفي أحد الأيام وبينما كان القائد الروماني كاميلوس يعسكر خارج المدينة رأى رجلًا يقود أمامه عددًا من الأطفال، كان الرجل معلمًا فاليسكانيا، أما الأطفال فكانوا أبناء وبنات أعرق المواطنين في المدينة وأكثرهم ثراء، أخذهم

المدرس متظاهرًا بأنه سيطوف بهم في نزهة لكنه اتجه بهم للرومان ليأخذوهم كرهائن، لكي ينال حظوة كاميلوس عدو مدينته.

لم يتخذ كاميلوس الأطفال رهائن بل عرَّى المدرس وربط يديه خلف ظهره وأعطى لكل طفل عصا يضربه بها طوال طريق عودتهم إلى المدينة. أثر هذا التصرف كثيرًا في الفاليسكانيين. ربما كان أخذ الأطفال كرهائن سيحقق بعض المكاسب لكاميلوس بأن يجعل بعض الفالسكانيين يصوِّتون للانسحاب أو حتى إن اختاروا الحرب فلم يكونوا ليحاربوا بنفس الحماس ولكن ترفُّعه عن ذلك أنهى مقاومتهم وجعلهم يختارون الاستسلام. حسب القائد حساباته بدقة لأنه لم يكن ليخسر شيئًا على أي حال لأن استغلال الرهائن لم يكن لينه الحرب، ولكن عكس الموقف جعله يكسب ثقة واحترام أعدائه وجعلهم يقبلون سطوته عليهم. التعاطف المحسوب غالبًا ما يخضع إليك حتى ألد أعدائك لأنك حين تمس القلب لن يرغب الإنسان بعدها في المقاومة.

تذكر أن اللعب بمشاعر الناس وإظهار التعاطف المحسوب جيدًا قد يحول حتى آلي كابون إلى طفل برئ، ولكن وكما في أي تكتيك يتعامل مع المشاعر عليك أن تستخدمه بحرص، لأنه لو أدرك الناس تلاعبك سيتحول الشكر والعرفان إلى أعنف أنواع المقت والارتياب. وإن لم تكن تستطيع أن تبدو صادقا حقًّا فابتعد عن اللعب بهذه النار.

الصورة

حصان طروادة

إنه المكيدة مخبأة في هدية لن يستطيع خصمك أن يقاومها.

ستفتح لك الأسوار وحين تدخل يمكنك أن تفعل كل ما تشاء.

اقتباس من معلم: حين أراد الدوق هسين من مملكة شن أن يغير على مملكة يو، قدَّم لهم حجر اليشب وبضع خيول، وحين أراد الإيرل شه أن يغزو شو يو أهداهم مركبات رائعة، ومن هنا أتى القول الشائع (حين تريد أن تأخذ عليك أن تعطي أولًا).

(هاي فان تسو - فيلسوف صيني - القرن الثالث ق. م.)

عكس القاعدة:

إن كان معروفًا عنك المكر فلن ينخدع أحد بما قد تظهره من صدق أو عطف أو سخاء، بل يجعل الناس يحذرونك ويرتابون منك أكثر. في هذه الحالات عليك أن تلعب دور الفاسد الصريح.

كان لوستج على وشك إتمام أكبر احتيال في حياته وهو بيع برج إيفل لأحد رجال الصناعة بعد أن أقنعه بأن الحكومة تقيم مزادًا لبيع ما به من معادن خردة. كان رجل الصناعة على وشك أن يدفع مبلغًا كبيرًا من المال للوستج الذي ادَّعى أنه مسئول حكومي كبير، لكن في آخر لحظة شعر المخدوع بالارتياب وأقلقه شئ ما في لوستج، وفي اللقاء المقرر لدفع المال رأى منه لوستج هذا الارتياب.

اقترب لوستج من الرجل وهمس له بأن راتبه ضعيف وظروف الحياة صعبة ومثل ذلك. بعد دقائق فهم الرجل أن لوستج يطلب منه رشوة، وحينها شعر بالارتياح واطمئن للوستج لأنه كان قد رأى الفساد في كل موظفي الحكومة. هكذا أدى تظاهر لوستج بالفساد إلى إقناع الرجل بأنه مسئول حكومي حقيقي لكن لو ادَّعى الشرف والأمانة لحصل على نتيجة عكسية.

حين تقدَّم العمر بالدبلوماسي الفرنسي تاليران اشتهر عنه أنه أستاذ في الكذب والمكر، وفي مؤتمر فيينا (١٨١٤ - ١٨١٥) كان يلفِّق للذين يتوقعون

منه الكذب حكايات يستحيل تصديقها، وكان الغرض من هذا الخداع المزيف التغطية على المرات التي سيخدعهم فيها خداعًا حقيقيًا. ذات مرة قال لأصدقائه بجدية ونبرة الصدق "في عالم الأعمال على المرء أن يكشف أوراق قوته". لم يصدقه أحد من السامعين: فالرجل الذي ظل طوال حياته يخفي أوراقه يطلب منهم أن يظهروا أوراقهم. مثل هذه التكتيكات كانت تجعل من الصعب على الآخرين أن يفرقوا بين الخداع الحقيقي والخداع الزائف لدى تاليران، أي أن توظيفه لسمعته كمخادع مكنته من الاستمرار في الخداع.

لا شئ في عالم السطوة أصم كالحجارة، فإظهارك للخداع يخفي نواياك أحيانًا، بل قد يجعل الآخرين يعجبون بصراحتك في الخداع.

القاعدة ١٣
لا تناشد في الناس العطف أو رد الجميل لكن استدرجهم بمصالحهم

الحكمة:

إن احتجت من أحد المساعدة لا تذكره بما قدمت له من هبات أو مساعدات لأن ذلك سيجعله يختلق الأعذار للتهرب منك. أظهر له شيئًا يعود عليه بالفائدة من تحقيق طلبك ومن تعاونه معك، وركز كلامك على هذه الفوائد. أن أقنعته ستجده يلبي مطالبك بحماس.

انتهاك القاعدة:

في بدايات القرن الرابع عشر صعد شاب يد عى كاسترو شيو كاستراكاني من عوام الجنود ليصبح حاكمًا لمدينة لوقا العظيمة في إيطاليا، وكان لعائلة بوجيو، وهي من أكثر الأسر عراقة في المدينة، دورًا كبيرًا في هذا الصعود (الذي تم بالمكيدة وإراقة الدماء). لكن بعد أن وصل إلى القمة أحس آل بوجيو أنه نسيهم، فلم يترك له طموحه أي شعور بالعرفان، لهذا وفي عام ١٣٢٥ وبينما كان كاستراكاني خارج المدينة لقتال عدوها الأكبر فلورنسا تآمر آل بوجيو مع أسر عريقة أخرى في المدينة للإطاحة بهذا الأمير المزعج والانتهازي.

تطور التمرد إلى عصيان مسلح وهاجم المتآمرون الحاكم الذي عينه كاستراكاني على المدينة وقتلوه، وانتشر الشغب واستعد أنصار كاستراكاني وأنصار آل بوجيو للحرب، وفي ذروة التوتر تداخل ستيفانو دي بوجيو، وكان أكبر أعضاء آل بوجيو سنًّا وأقنع الفريقين بترك السلاح.

لم يشارك ستيفانو في المؤامرة - فقد كان رجل سلام - وأقنع أسرته بأن هذه الفتنة لن تؤدي إلا إلى حمام دم، وأصر بعدها أن يشفع للأسرة لدى كاستراكاني ويقنعه بأن ينصت لمطالبهم ويرضيهم، ورحبت الأسرة باللجوء للدبلوماسية بدلا من السلاح.

حين وصلت أنباء التمرد إلى كاستراكاني أسرع عائدا إلى لوقا، لكن في وقت وصوله كان القتال قد انتهى بتدخل ستيفانو، وتعجب من استقرار الهدوء والسلام في المدينة. ظن ستيفانو أن كاستراكاني سيكون شاكرا له على ما قام به من جهد لتهدئة التمرد ولذلك قام بزيارة الأمير وشرح له ما حدث وطلب منه العفو، وقال إن المتمردين كانوا من الصغار الطائشين الذين يسعون للسطوة دون أن تكون لديهم خبرة، وذكره بالتضحيات التي بذلتها الأسرة لصالحه، وقال إن كل هذه الأسباب توجب على الأمير العظيم أن يغفر لآل بوجيو ويستمع لشكواهم، لأن هذا هو الخيار الوحيد العادل، ولأن الأسرة وضعت سلاحها طائعة وظلت على الدوام مناصرة للأمير.

أنصت كاستراكاني بصبر ولم يبد عليه أي مسحة من الغضب أو الاستياء، بل أخبر ستيفانو أن العدالة سوف تسود، وطلب منه أن يحضر الأسرة كاملة إلى القصر للتحدث بشأن إزالة أسباب شكواهم والاتفاق على حلول، وأثناء توديعه لستيفانو قال له كاستراكاني إنه يشكر الله على أن منحه هذه الفرصة

ليثبت للجميع عدله وطيبة قلبه. في المساء أتت الأسرة بكاملها إلى القصر، وفور دخولهم أمر كاستراكاني باعتقالهم وبعدها بأيام قليلة أعدمهم جميعًا ومعهم ستيفانو.

التعليق:

يعتبر ستيفانو دي بوجيو تجسيدًا لكل من يعتقدون أن عدالة ونبل قضيتهم يجعلانها تنتصر. من المؤكد أن المطالبة بالعدل ورد الجميل قد نجح في بعض الحالات لكن الغالب الأعم هو أن ذلك لم يكن يأتي إلا بعواقب وخيمة خاصة عند التعامل مع أمثال كاستراكاني. كان ستيفانو يعرف أن الأمير قد اكتسب سطوته بالخداع والقسوة، ولم يمتنع أو يتردد عن قتل صديقه المقرب، وحين قالوا له إنه إثم رهيب أن يقتل المرء صديقه القديم أجابهم بأنه لم يقتل صديقًا قديمًا بل عدوًا جديدًا.

لا يفهم الأشخاص من نوعية كاستراكاني إلا القوة والمصلحة الشخصية، وحين بدأ التمرد لم يكن هناك شئ أخطر على المتمردين من إنهاء التمرد ووضع أنفسهم تحت رحمته. لكن حتى بعد أن قام ستيفانو دي بوجيو بخطوته المميتة كانت لا تزال لديه بعض الخيارات: كان يمكنه أن يعد بتقديم الأموال لكاستراكاني، أو أي وعود أخرى ينفذونها في المستقبل، أو أن يشير إلى ما يضيفه دعم آل بوجيو لسطوة كاستراكاني في الحاضر وقدرتهم مثلًا على التأثير في أكثر الأسر نفوذا في روما وعلى التوسط له لإبرام تحالفات سياسية هامة مع هذه الأسر.

بدلا من هذا ركز ستيفانوعلى الماضي وعلى تذكير كاستراكاني بما يدين لهم به من أفضال دون أن يملك شيئًا يلزمه بردها. ليست المسألة فقط أنك لا

تستطيع أن تجبر أحدا على الاعتراف بالجميل، بل إن هذا الإحساس بالدين غالبًا ما يمثل عبئًا يحب الشخص أن يتخلص منه. في حالتنا هذه تخلص كاستراكاني من التزاماته نحو آل بوجيو بالتخلص من آل بوجيو أنفسهم.

مراعاة القاعدة:

في عام ٤٣٣ ق. م. وقبل الحرب البلوبونيسية مباشرة، كانت جزيرة كورسيرا (وعرفت لاحقًا باسم كورفو) على شفا حرب مع المدينة الدولة الإغريقية كورنيث، وأرسل الفريقان سفراءهم إلى الأثينيين للتنافس على الفوز بالتحالف مع أثينا. كان الرهان مستعرا لأن من كان سيفوز بدعم أثينا كان سيفوز حتمًا في الحرب، ولأن من كان لينتصر منها لم يكن ليرحم المهزوم أبدًا.

تكلم سفير كورسيرا أولًا وبدأ بالاعتراف بأن جزيرته لم تساعد أثينا من قبل بل ناصرت أعداء أثينا، وليس هناك أي روابط سابقة من الصداقة أو تبادل الخدمات بين كورسيرا وأثينا، وأن سبب مجيئه هو الخوف والقلق على أمن جزيرته كورسيرا، لكن كل ما يستطيع أن يقدمه هو بناء تحالف يفيد البلدين فلدى كورسيرا سلاح بحرية لا يتفوق عليه إلا بحرية أثينا والتحالف بين البلدين سينشئ قوة هائلة، وهي قوة ترهب المدينة الدولة المنافسة لأثينا وهي إسبرطة، وأن هذا للأسف كل ما تستطيع أن تقدمه كورسيرا.

بعدها تقدم ممثل كورنيث بخطبة حارة ومبدعة على عكس خطبة الكورسيريين الجافة والمباشرة، فتكلم عن كل ما فعلته كورنيث لأثينا في الماضي، وتساءل كيف يمكن لأثينا أن تبحث عن تحالف جديد مع مدينة ساندت عدوها وتفضلها على صديقتها الحالية التي خدمت مصالحها بإخلاص، ولعل حلفاء أثينا الآخرين سينقضون تحالفهم معها أن رأوها لا

تدعم من يخلصون لها، وأشار إلى القانون الهيليني وضرورة تعويض كورنيث عن كل مآثرها التي فعلتها من أجل أثينا وبدا في عد هذه المآثر وضرورة رد الجميل للأصدقاء.

بعد الخطبة تجمع الأثينيون للتشاور في الأمر، وفي الجولة الثانية صوتوا بالأغلبية الساحقة للتحالف مع كورسيرا والتخلي عن كورنيث.

التعليق:

يذكر التاريخ نبل الأثينيين، ولكن غالبًا ما ننسى أنهم كانوا أكثر من في اليونان القديمة واقعية، فبالنسبة لهم كانت الخطابة وكل ما في العالم من مناشدات عاطفية لا تساوي برهانا عمليا واحدا خاصة أن كان سيضيف المزيد إلى سطوتهم.

لم يدرك سفير كورنيث أن تذكيره للأثينيين بكرم مدينته معهم في الماضي لم يكن له تأثير إلا استفزازهم وكأنه يطلب منهم بأدب أن يشعروا بالذنب والدين. لم يكن الأثينيون يهتمون بالخدمات الماضية أو مشاعر الصداقة، وكانوا يعرفون أنه حتى لو رأى حلفاؤهم الآخرون في تخلي أثينا عن كورنيث جحودا فإنهم لن يستطيعوا أن يقطعوا روابطهم معها لأنها القوة الأبرز في اليونان، كما أن أثينا كانت تحكم إمبراطوريتها بالقوة وأي حليف يتمرد عليها كانت تجبره بالسيف على العودة إلى حظيرتها. حين نخيِّر الناس بين التحدث عن الماضي والتحدث عن المستقبل يختار الرجل العملي دائمًا المستقبل ونسيان الماضي، وهذا ما أدركه الكورسيريون، ففضلوا أن يتحدثوا عمليا إلى شعب عملي. والواقع هو أن معظم الناس عمليون في حقيقتهم - ونادرا ما يتصرفون بشئ ضد مصالحهم.

القاعدة دائمًا هي أن يخضع الضعفاء للأقوياء، كما أننا نرى أننا نستحق سطوتنا. وقبل اللحظة الراهنة كنتم ترون فينا أيضًا هذا الاستحقَّاق. لكنكم الآن وبعد أن حسبتم مصالحكم تتكلمون عن الخطأ والصواب، إلا أن مثل هذه الاعتبارات لم تثن الناس أبدًا عن استغلال فرص التوسع التي تتيحها لهم قوتهم.

اقتباسا عن ممثل أثينا لدى إسبرطة

في كتاب الحرب البيلوبينيسية

لتوسيديدس ٤٦٥ - ٣٩٥ ق. م.

مفاتيح للسطوة:

في سعيك للسطوة ستجد نفسك مرارا تطلب العون ممن هم أعلى منك سلطة ومقدرة. وهناك فن لطلب العون يعتمد بالأساس على فهمك لطبيعة الشخص الذي تتعامل معه، وأن لا تخلط بين ما تريده أنت وما يريده هو.

معظم الناس لا يتجاوزون أبدًا هذا الخلط لأن رغباتهم واحتياجاتهم تشوش تفكيرهم وتجعلهم يظنون بأن من يتوجهون إليه بالطلب لا يضع اعتبارا لمصلحته الشخصية في المساعدة التي يقدمها لهم وكأن احتياجاتهم تهمه لكن الواقع أن ذلك قد لا يعنيه في شئ. ونجد أحيانا من يترجى تحقيق مطالبه باسم المبادئ والقيم السامية كالمحبة والعرفان بالجميل وبذلك يقحم القضايا الإنسانية الكبرى في الشئون التي تحكمها الوقائع اليومية البسيطة. ما لا يعرفه هؤلاء هو أن الناس جميعًا حتى أكثرهم سطوة تحكمهم احتياجاتهم الخاصة، وإن لم تخاطب فيهم مصالحهم فلن يروا في إنصاتهم لك إلا إزعاجا أو على الأقل مضيعة للوقت.

في القرن السادس عشر كان البرتغاليون يحتكرون التجارة بين اليابان وأوروبا، لكن كان معهم مبشرون يسعون جاهدين لتحويل اليابانيين إلى المسيحية الكاثوليكية. وعلى الرغم من تحقيقهم لبعض النجاح إلا أنهم لم يتمكنوا أبدًا أن يضموا اليهم أحدا من الطبقة الحاكمة. بل إنه في بداية القرن السابع عشر بدأ الإمبراطور أيا سو يضيق بهم وبدعوتهم. وحين بدأ الهولنديون يتوافدون إلى اليابان بأعداد كبيرة شعر أيا سو بالارتياح لأنه لم يكن يريد من الأوروبيين إلا خبرتهم في صناعة السفن والسلاح، وسعد كثيرًا بالهولنديين لأنهم أوروبيون لا يهتمون إلا بالتجارة، ولذلك بدأ في التخلص من البرتغاليين ولم يعد يتعامل بعدها إلا مع الهولنديين العمليين.

كانت الاختلافات الثقافية كبيرة بين اليابان وهولندا، لكن كان يجمعهما ما يجمع كل البشر في كل زمان ومكان وهو المصلحة. كل شخص تتعامل معه يشبه ثقافة غريبة عنك لكن يمكنك أن تتجاوز الفجوة بينكما إن خاطبته بمصلحته. لا تتحرج وأظهر له بوضوح أن خبراتك ستملأ جيوبه ذهبا أو تشفيه من داء عضال أو تجعله يحيا حياة هانئة، فتلك اللغة يفهمها الجميع ويتكلمها الجميع.

الخطوة الأساسية في هذه العملية هي أن تفهم شخصية من تتعامل معه، هل هو من النوع المغرور؟ هل يقلق على سمعته ومكانته الاجتماعية؟ هل لديه أعداء قد تساعده على أن يقهرهم؟ هل هو من النوع الذي لا يحركه إلا المال والسطوة؟

حين احتل المغول الصين في القرن الثاني عشر كان هناك خطر طمس ثقافة ازدهرت لأكثر من ألفي سنة، فلم يكن جنكيزخان قائد المغول يرى في

الصين إلا بلدا ليس به مراع تكفي لإطعام خيوله فقرر أن يدمر مدنها ويبيد شعبها (حتى ينمو مكانهم العشب). لم ينقذ الصين من هذا الدمار جندي أو قائد أو ملك بل رجل اسمه يلو شو تساي وكان هو أيضًا أجنبيا لكنه كان يقدر مكانة الثقافة الصينية، وكان قد نجح أن يصبح المستشار المقرّب لجنكيزخان وأقنعه أنه سيجني ثروات كثيرة من هذه الأرض لو قام بدلا من تدميرها بفرض الضرائب على كل سكانها، فرأى خان أن الحكمة تقتضي ذلك وأخذ بنصيحة شو تساي.

وحين احتل خان مدينة كايفنج بعد حصار طويل قرر أن يذبح كل من فيها (كما فعل مع كل المدن التي قاومته) لكن شو تساي أقنعه أن المدينة تأوي أهم الحرفيين والمهندسين الذين فروا من الصين وأن من الأفضل له أن يستفيد منهم. لم يكن خان يعرف الرحمة، ولم تكن الرحمة هي التي أنقذت كايفنج. ما أنقذها هو أن شو تساي كان يفهم خان جيدًا، ويعرف أنه ريفي فظ لا تعنيه الثقافة أو أي شئ آخر غير الحرب والأمور العملية، ولذلك استطاع أن يحرك الدافع الوحيد الذي يعرفه الرجل؟ ألا وهو الجشع.

المصلحة هي الرافعة التي تحرك بها الناس، وإن بينت لهم بوضوح أن لديك الوسيلة التي تحقق لهم ما يتمنونه أو ما يسعون إليه فلن يرفضوا أن يقدموا لك كل ما تريد من مساعدات. في كل خطوة في طريقك إلى السطوة عليك أن تدرب نفسك على فهم عقلية من تتعامل معهم ومعرفة احتياجاتهم ومصالحهم وأن تتخلص من غطاء مشاعرك وأهوائك الذي يحجب عنك الحقيقة. إن أتقنت هذا الفن فلن يمنعك شئ عن تحقيق كل ما تريد.

الصورة

حبل الرباط

حبل العرفان والتراحم هو حبل واهٍ ضعيف ينقطع مع أول صدمة.

أما حبل المصالح فمفتول من خيوط كثيرة لا ينقطع بسهولة وسوف ينجيك ويخدمك لسنوات طويلة.

اقتباس من معلم: أسهل الطرق لتحقيق المجد والثروة هو أن تبين للآخرين بوضوح أن من مصلحتهم أن يساعدوك على تحقيق مصالحك

(جان دي لا بروبير ١٦٤٥ - ١٦٩٦).

عكس القاعدة:

بعض الناس يرون في التعامل بالمصالح قبحا وحقًّارة، ويحبون أن يعاملوا الآخرين بالعدل والفضل والإحسان لأن ذلك يمنحهم شعورا بالرقي والتفوق. وحين تطلب منهم شيئًا تؤكد لهم علوهم وسطوتهم. هؤلاء يكونون من القوة بحيث لا ينقصهم شئ سوى الفرصة لإثبات سموهم وتميزهم، لأن ذلك هو خمرهم ونشواهم. وستجدهم يبذلون قصارى جهدهم لإنجاح مساعيك وتقديمك لأصحاب الشأن طالما أن ذلك يحقق ذيوعا ويناصر قضية نبيلة (خاصة إن كانت تحظى بتأييد واسع بين الناس). ليس كل الناس إذن تدفعهم المصالح الدونية فهناك من ينفرون منك إن تقربت إليهم بمصالحهم الشخصية لأنهم لا يحبون أن يُظهروا شغفهم بهذه الأمور ولا يطلبون سوى أن يبينوا للآخرين ما في قلوبهم من طيبة.

لا تخجل وامنحهم تلك الفرصة، فهذا ليس احتيالا عليهم لأنهم يحبون العطاء وأن يرى الناس كرمهم. لذلك عليك أن تميز بين الأنواع المختلفة من أصحاب السطوة وأن تعرف ما يؤثر في كل منهم، فلا تطلب الإحسان والفضل ممن لا يحركه إلا الجشع، ولا تداعب بالجشع من تميل قلوبهم للنبل والطيبة.

القاعدة ١٤
تودد كصديق
لتراقب كجاسوس

الحكمة:

من الأمور المصيرية أن تكتشف أسرار منافسيك، وعليك أن تخصص لهم جواسيس يأتونك بأخبارهم حتى تكون لك الأسبقية عليهم. والأفضل أن تتجسس أنت لنفسك. في المناسبات الاجتماعية تصرَّف كمحقق سري واطرح الاسئلة بطرق لبقة وخفية حتى يكشف لك الناس عن نواياهم ونقاط ضعفهم. انتهز كل فرصة لتكتشف أسرار من حولك.

مراعاة القاعدة:

لا يشكُّ أحد أن جوزيف دوفين كان أفضل تجار الفنون في عصره - ففي الفترة من ١٩٠٤ إلى ١٩٤٠ وبانفراد تقريبًا استطاع أن يحتكر سوق بيع التحف الفنية لمليونيرات أمريكا، لكن الصيد الأكبر أي رجل الصناعة أندرو ميلون كان يتملَّص منه، وعزم دوفين أن يجعل ميلون زبونًا له قبل أن يموت.

رأى أصدقاء دوفين أن هذا الحلم مستحيل، فقد كان ميلون رجلًا جافًّا وقليل الكلام، وكان ما يصله من أخبار عن دوفين الودود الثرثار تنفره منه - وتبين بوضوح أنه لا يرغب في مقابلة الرجل، ولكن دوفين رد على أصدقائه قائلًا "إنني لن أقدر على جعل ميلون يشترى مني فحسب، بل لن يشترى

بعدها إلا مني". وظل يتتبع فريسته لعدة سنوات وتعرف على عادات الرجل ومخاوفه وذوقه، وليفعل ذلك أخذ يجند سرًّا الكثيرين من العاملين لدى ميلون ويضع لهم رواتب ويحصل منهم على معلومات قيمة، وحين انتقل لمرحلة التنفيذ كان يعرف عن ميلون مثل ما تعرفه عنه زوجته.

في عام ١٩٢١ كان ميلون يزور لندن وكان ينزل في جناح فخم في الدور الثالث في فندق كلاريدج، فحجز دوفين لنفسه الجناح المماثل في الدور الثاني، وأكد على أن يصبح خادمه الخاص صديقًا لخادم ميلون، وفي اليوم المصيري قرر أن يقوم بحركته. أخبر خادم ميلون خادم دوفين الذي أخبر بدوره دوفين أنه يساعد ميلون على ارتداء معطفه وأن الرجل في طريقه للممر لطلب المصعد. بسرعة ارتدى دوفين معطفه وبعدها بثوان دخل إلى المصعد ورأى ميلون وقدم إليه نفسه "كيف حالك سيد ميلون؟ أنا في طريقي للمعرض القومي لرؤية بعض اللوحات». تعجب ميلون لأنه كان ذاهبا أيضًا إلى هناك، وأتاح ذلك لدوفين أن يصحب فريسته إلى المكان الأمثل للنجاح في خطته. كان دوفين يعرف ميلون ظهرا لقلب، وأثناء تجول الرجلين في المعرض أخذ يبهر هذا القطب بمعلوماته وتعجب مرة أخرى أن يجد لدوفين نفس ذوقه.

كانت المفاجأة سارة لميلون: لم يكن هذا هو دوفين الذي توقعه، فهذا الرجل راقٍ ولطيف وصاحب ذوق رفيع ومميز، وحين عادا إلى نيويورك قام ميلون بزيارة المعرض الحصري لدوفين وتعجب أن يرى أن كل ما رآه كان بالضبط من النوع الذي يحب أن يقتنيه، وظل ميلون حتى آخر عمره الزبون المفضل والأكثر سخاء لدوفين.

التعليق:

لم يكن رجل طموح ومنافس مثل جوزيف دوفين ليترك أي شئ للصدفة، فما الفائدة من اكتشاف الزبون المناسب أن اكتفيت بالحماس وتمني أن تسحره وتجذبه بما لديك؟ ذلك يشبه اصطياد البط البري مغمض العينين، ولكن إن سلَّحت نفسك ببعض المعلومات يتحسن تصويبك كثيرًا.

كان ميلون هو الصيد الثمين لدوفين، لكنه تجسس أيضًا على الكثيرين غيره من أصحاب الملايين. كان في السر يخصص رواتب سرية للعاملين في منازل زبائنه ليتمكن باستمرار من الحصول على المعلومات القيمة حول أحوالهم وتغير أذواقهم وغير ذلك من المعلومات التي تجعله متقدمًا دائمًا بخطوة على منافسيه. أحد المنافسين كان يرغب في جعل هنري فريك زبونًا له ولاحظ أنه في كل مرة يزور فيها فريك في نيويورك يجد دوفين هناك كما لوكانت لديه حاسة سادسة، وكان تجار آخرون يرون وكأن دوفين موجود في كل مكان ويعرف كل شئ قبلهم، وكانت سطوته تحبطهم وتضعف عزمهم وتيأسهم من السعي وراء الأثرياء الذين يمكنهم أن يحققوا الثراء بالبيع لهم.

تلك هي سطوة التجسس. فالمعلومات التي يمنحها لك تظهرك في أعين الناس قادرًا وبصيرًا، وتوقعك لما يحبون ويرغبون يفتنهم. ولن يستطيع الآخرون أن يفهموا مصدر سطوتك وتأثيرك وما لا يستطيعون أن يفهموه لن يستطيعوا أن يحاربوه أو أن يتآمروا ضده.

الحاكم يرى بجواسيسه والأبقار ترى بأنوفها ورجال الدين يرون بالنصوص المقدسة وبقية الناس يرون بأعينهم.

(كوتيليا، فيلسوف هندي، القرن الثالث ق. م.)

مفاتيح للسطوة:

في عالم السطوة يكون هدفك أن تتحكم بما قد يأتي به المستقبل، وجزء من المشكلة التي تواجهها في ذلك هي أن الناس لن يبوحوا لك بما في فكرهم ومشاعرهم ومخططاتهم المستقبل، فتحكم الناس بما يقولون يجعلهم يحجبون غالبًا الأجزاء الهامة من خصالهم مثل نقاط ضعفهم ودوافعهم الخفية وهواجسهم، والنتيجة هي أنك لا تتنبأ بتحركاتهم وتتصرف دائمًا مغمض العينين، والذكاء هوأن تجد وسيلة لسبر أغوارهم للتعرف على أسرارهم ونواياهم الخبيئة دون أن يلاحظوا أنك تتجسس عليهم.

هذا ليس بالصعوبة التي قد تتخيلها، فإظهار التودد يسمح لك بجمع المعلومات سرًا عن الأصدقاء وعن الأعداء على السواء. دع الآخرين يستطلعون الأبراج أو يقرأون الطالع ولكن اتخذ أنت لنفسك وسائل أكثر واقعية ودقة لقراءة المستقبل. الطريقة الأكثر شيوعًا للتجسس تكون باستخدام آخرين كما فعل دوفين، وهذه الطريقة سهلة وقوية ولكنها خطرة: من المؤكد أن هذه الطريقة ستوفر لك المعلومات ولكنك لن تستطيع أن تتحكم تمامًا بالأشخاص الذين يقومون لك بهذا العمل فقد يكشفون سر تجسسك بسذاجتهم وقد ينقلبون ضدك دون أن تعلم. الأفضل أن تصبح أنت جاسوسًا لنفسك بأن تظهر الصداقة وفي السر تجمع المعلومات.

كان تاليران أحد الجهابذة العظام في ممارسة هذا الفن، وكانت لديه قدرة مذهلة على استلال الأسرار من الناس من خلال محادثة ودودة ومهذبة. وقد كتب عنه أحد معاصريه هو البارون دي فيترول (كان الرقي واللطف يميزان أحاديثه، وكان يمتلك فن إخفاء أفكاره وضغائنه تحت غطاء شفاف من

التلميحات والكلمات التي تقصد أكثر من معناها، ولم يكن يقحم شخصيته الحقيقية إلا عند الضرورة). كلمة السر هنا هو أن تاليران كانت لديه القدرة على كبح نفسه في المحادثة ليترك الآخرين يتحدثون عن أنفسهم ويكشفون بعفوية عن نواياهم وخططهم.

طوال حياة تاليران كان الناس يرونه متحدثًا رائعًا على الرغم من أنه لم يكن يبوح إلا بالقليل، ولم يكن يتكلم أبدًا عن أفكاره الخاصة بل يترك الآخرين يكشفون له عن آرائهم، وكان ينظم للدبلوماسيين الأجانب حفلات اجتماعية يدرس فيها كلماتهم بعناية ويتملقهم ليعرف بعض الأسرار التي لا غنى عنها لعمله كوزير خارجية فرنسا. في مؤتمر فيينا (١٨١٤ - ١٨١٥) كان يتجسس بطرق أخرى: كان يتظاهر بأنه بعفوية يفشي سرًا (غير حقيقي) ثم يراقب استجابات مستمعيه، فقد يخبر حشدًا من الدبلوماسيين مثلًا أن مصدرًا موثوقًا أخبره أن قيصر روسيا ينوي القبض على قائده الأعلى للقوات المسلحة بتهمة الخيانة العظمى ويراقب استجابة الدبلوماسيين لهذه القصة المختلقة ويرى من أكثرهم فرحة بضعف الجيش الروسي - فربما يكون في بلده تخطيط لعمل ضد روسيا، وكما قال البارون شتيتن (السيد تاليران يطلق الرصاص في الهواء ليرى من الذي سوف يقفز من النافذة).

في اللقاءات الاجتماعية والمقابلات البريئة عليك أن تنتبه وتركز، ففي هذه المناسبات تتراخى دفاعات الناس، وبكبحك لشخصيتك يمكنك أن تجعل الآخرين يبوحون بأشياء عن أنفسهم، وروعة هذه المناورة هي أنها تجعل الآخرين يرون في إصغائك لهم اهتمامًا ودودًا بهم وبذلك لن تكتسب منهم المعلومات فحسب ولكن تتخذهم حلفاء أيضًا.

لكن عليك أن تكون في غاية الحرص عند ممارستك لهذا التكتيك، فلو شعر الناس بأنك تستدرجهم لتستل منهم أسرارهم فسوف يتجنبونك تمامًا، ولذلك أكد على أن يبدو حديثك معهم ثرثرة ودودة وليس بحثًا عن المعلومات القيمة، فلا يجب أن تكون مكشوفًا في تركيزك على المعلومات المهمة وإلا فإن أسئلتك ستكشف عنك وعن نواياك أكثر مما تمنحك من معلومات عن الآخرين.

إحدى حيل التجسس على الآخرين هي التي كتب عنها لاروشفوكو (الإخلاص الحقيقي سمة نادرة بين الناس لكنه غالبًا ما يستخدم كحيلة بارعة للخداع، حيث يصرح الشخص بمكنونات قلبه ليكسب ثقة من يحادثه ويكتشف أسراره). تظاهرك بفتح قلبك لشخص آخر تعني أنك تجعله مقربا فيفشي إليك بأسراره، فإن أفشيت لأحدهم سرًّا كاذبًا ستجده يبوح لك بأسرار حقيقية. ومن الحيل الأخرى ما وصفه الفيلسوف آرثر شوبنهاور بأن تنتقد بشدة رلأي الشخص أثناء حديثك معه لتستفزه وتفقده تحكمه بكلامه، وفي حماسه للدفاع عن رأيه سيفشى لك حقائق عن نفسه يمكنك أن تستخدمها لاحقًّا ضده.

طريقة أخرى للتجسس غير المباشر تكون باختبار الناس بأن تنصب لهم شركا يجعلهم يبوحون بمعلومات عن أنفسهم. كان أخشويرش الثاني ملك الفرس في القرن السابع مشهورا بالدهاء وكانت له القدرة على معرفة ما في دواخل الناس دون أن يتنبهوا، وكان إذا رأى مثلًا أن اثنين من رجال البلاط أصبحت تجمعهما صداقة خاصة يتنحى بأحدهما ويقول له إن أخبارا وصلته تفيد بأن صديقه خائن وأنه سوف يُعدم قريبا، ويقول للرجل إنه يأتمنه على السر أكثر من أي شخص آخر وأن عليه أن لا يبوح لأحد بما سمع، ثم يراقب الرجلين مراقبة دقيقة فإن رأى الرجل الثاني لم يتغير في تعامله مع الملك يعرف أن الأول قد حفظ السر ويرقيه ثم يقول له كأنما يعترف "كنت

أنوي قتل صديقك بسبب أخبار وصلتني لكني تحريت الأمر وعرفت أنها أخبار كاذبة). لكن من الناحية الأخرى لو رأى الملك أن الرجل الثاني بدأ في الابتعاد عنه وأخذ ينعزل ويتوتر فيعرف أن الرجل الأول لم يحفظ السر فيأتي بالرجل الثاني ويقول له إن الموضوع برمته كان اختبارا وإنه على الرغم من أنه لم يذنب في شئ إلا أنه لن يستطيع أن يثق به ثانية ويمنعه عن البلاط، أما بالنسبة للرجل الأول الذي كشف السر فيحكم بنفيه عن المملكة بأكملها.

وقد يبدو لك غريبا هذا التجسس على شخصيات الناس وليس على المعلومات العملية، ولكن الحقيقة أن هذه المعلومات غالبًا ما تكون أفضل الوسائل لمنع المشكلات قبل وقوعها.

باستدراجك للناس للقيام بأفعال معينة يمكنك أن تعرف الكثير عن إخلاصهم وأمانتهم وباقي خصالهم، وغالبًا ما يكون ذلك أكثر المعلومات قيمة: فتسلحك بهذه المعرفة يمكنك من توقع تصرفاتهم في المستقبل.

الصورة

التجسس عين ثالثة.

في عالم لا يرى فيه الجميع إلا بعينيهم تمنحك العين الثالثة بصيرة القدير.

فتتجاوز ما يراه الآخرون وتبصر ما تخفي صدورهم. ولن يأمن أحد من هذه العين إلا أنت.

اقتباس من معلم: عليك الآن أن تعرف أن ما يجعل الحاكم الحاذق أو القائد الحكيم يقهر العدو كلما قابله، وما يجعل إنجازاتهم تفوق قدرات الأشخاص العاديين هي قدرتهم على (التبصر) بأحوال العدو، وهذا التبصر لا يأتي باستدعاء

الأرواح أو الوحي الإلهي أو قراءة الطالع أو بالقياس على أحداث سابقة، بل يجب أن يستمد من أشخاص يعرفون أحوال العدو جيدًا - أي من الجواسيس

(صن تسو، فن الحرب، القرن الرابع ق. م.)

عكس القاعدة:

المعلومات حيوية للسطوة، ولكن كما تتجسس على الآخرين عليك أن تستعد لتجسسهم عليك. من أقوى الأسلحة في حرب المعلومات نشر المعلومات الكاذبة، فكما قال تشرشل الحقيقة غالية ولذلك يجب حمايتها بحرس من الأكاذيب). عليك أن تحيط نفسك بمثل هذا الحرس حتى لا تخترق حقيقتك، ونشرك لمعلومات تختارها يجعلك تتحكم باللعبة.

في عام ١٩٤٤ تصاعدت هجمات الصواريخ النازية على لندن، ألقت الطيارات حوالي ألف قنبلة على المدينة قتلت أكثر من خمسة آلاف شخص وجرحت أكثر بكثير، لكن كان الألمان كثيرًا ما يخطئون أهدافهم لسبب يجهلونه، فكانت القنابل التي كان متوقعا أن تقصف جسر تاور أو بيكاديللي تسقط في الأحياء غير المأهولة بعيدا عن المدينة. كان السبب هو أن الألمان كانوا يعتمدون في تحديد أهدافهم على عملاء سريين زرعوهم في إنجلترا، ولم يعلموا أن الإنجليز ألقوا القبض على هؤلاء الجواسيس واستبدلوا بهم عملاء موالين لإنجلترا يمدونهم بمعلومات خادعة. أخذت القنابل تصيب مواقع أبعد وأبعد عن أهدافها، وفي نهاية الحملة كانت تصيب الأبقار في الحقول النائية. هكذا ترى أن إمدادك الآخرين بمعلومات كاذبة يجعل لك أفضلية كبيرة عليهم. إن كان التجسس يمنحك عينا ثالثة فإن الأخبار الكاذبة تأخذ عينا من عدوك وتجعله يتخبط ويخطى أهدافه باستمرار.

القاعدة ١٥
اسحق أعداءك

الحكمة:

تعلم القادة جميعًا منذ فجر التاريخ أن عليهم أن يسحقوا من يخشونهم من الأعداء، وبعضهم تعلم هذا الدرس بالتجارب المريرة. الجمرة التي تظل متقدة مهما كانت خافتة سوف تشعل النار في النهاية، والخسائر التي تأتيك من الضربات التي ترحم عدوك أكبر بكثير من خسائر الضربات التي تسحقه لأنك لو لم تنه عليه سيتعافى ويعود للانتقام منك. اسحق أعداءك ليس ماديًّا فحسب بل معنويًّا أيضًا.

انتهاك القاعدة:

ليس هناك في التاريخ الصيني صراعا أشهر من ذلك الذي كان بين هسيانج يو وليو بانج، فقد بدأ هذان القائدان العسكريان حياتيها المهنية صديقين يحاربان في نفس الجبهة. كان هسيانج يو من أصول عريقة وكان قويا وشديدا وكانت تنتابه نوبات من الغضب والعنف، وكان فظ الدعابة لكنه كان محاربًا قديرًا وكان يحارب في مقدمة صفوف جنده، بينا كانت لليو بانج نشأة ريفية ولم يكن جنديًّا خالصًا بل كان يفضل الخمر والنساء على القتال، الحقيقة أنه كان نذلًا أكثر منه محاربًا إلا أنه كان مخادعًا وقديرًا في التعرف على أفضل المخططين الاستراتيجيين وكان يقربهم إليه وينصت لنصائحهم، وذلك هو الذي سمح له بالترقي في مراتب الجيش.

في عام ٢٠٨ ق. م. أرسل الملك شو جيشين هائلين لإخضاع مملكة شين القوية، اتجه أحد الجيشين إلى الشمال بقيادة القائد سونج يي يليه في القيادة هسيانج يو، وكان الجيش الثاني يتجه مباشرة نحو شين بقيادة ليو بانج، وكان الهدف هو الوصول للعاصمة الرائعة للملكة هسين يانج. ولم يكن هسيانج يو العنيف والمتسرع يحتمل مجرد التفكير في أن يصل ليو بانج قبله إلى العاصمة هسيان يانج، فربما يجعله ذلك قائدًا على الجيش بأكمله.

في إحدى المراحل تباطأ القائد الأعلى للجيش الشمالي سونج يي عن إرسال قواته إلى المعركة، فدخل إليه هسيانج واتهمه بخيانة المملكة وقطع رأسه وتفرَّد بقيادة الجيش وحده، ودون أن ينتظر الأوامر ترك الجبهة الشمالية وزحف مباشرة نحو هسين يانج، وكان متيقنا أنه محارب وقائد أفضل من ليو بانج ولكن لدهشته استطاع ليو بانج الذي كان يقود جيشًا أصغر وأسرع أن يصل إلى هسين يانج قبله. كان لدى هسيانج مستشار هو فان تسنج، حذره قائلًا (لم يكن هذا القائد الريفي لليو بانج يشتهي غير المال والنساء ولكن منذ أن أتى إلى العاصمة لم تعد هذه الأمور تشغله، إنه يطمح للبعيد).

ألح فان تسنج على هسيانج أن يقتل غريمه قبل أن يفوت الأوان، ونصح الجنرال أن يدعو ذلك الريفي المخادع إلى مأدبة يقيمها خارج هسين يانج ووسط الاحتفال وأثناء رقصة السيوف الشهيرة يقطع رأسه. وتم بالفعل إرسال الدعوة ووقع ليو في الفخ وحضر المأدبة لكن هسيانج تردد في السماح برقصة السيوف وفي اللحظة التي أعطى فيها إشارته كان ليوبانج قد استشعر المكيدة واستطاع أن يهرب. امتعض فان تسنج حين رأى هسيانج يفسد الخطة وقال (يا للقرف، لم يكن على أن أشرك ساذجًا مثلك في خطة، سوف ترى ليو بانج يستولي على إمبراطوريتك ويتخذنا جميعًا أسرى).

بسرعة أدرك هسيانج خطأه وزحف نحو هسين بانج، عازمًا هذه المرة على الحصول على رأس خصمه، ولكن ليو بانج لم يكن يدخل معركة حين تكون فرصته للانتصار قليلة وابتعد عن المدينة، فاستولى هسيانج على المدينة وقتل الأمير الصغير لمملكة شين ثم دك المدينة وسواها بالأرض. أصبح ليو ألد أعداء هسيانج وأخذ هسيانج يطارده لعدة شهور إلى أن حاصره أخيرًا في مدينة محصنة، وبسبب نقص المؤن وتشتت الجيش ناشده ليو قرار السلام.

قام فان تسنج بتحذير هسيانج مرة أخرى (اسحقه الآن، إن تركته يهرب ثانية فستندم لاحقًا)، لكن هسيانج اختار أن يكون رحيمًا معه وطلب إحضاره حيًا إلى تشو وكان يريد أن يعترف به صديقه السابق وليًا وسيدًا له، لكن ثبت أن رأي فان كان صحيحًا واستطاع ليو استغلال مفاوضات الاستسلام كتمويه للهروب مع جيش صغير. تعجب هسيانج من نفسه أن ترك غريمة يفر مرة أخرى، واستعد من جديد لملاحقته ولكن هذه المرة بشراسة جعلته يبدو كمن فقد عقله، وفي الطريق أسر والد ليو في معركة وأخذه معه إلى أن وجد ليووصاح فيه (استسلم الآن وإلا اسقطت أباك في ماء يغلي) فرد ليو: (ولكننا أخوان بالقسم وأبي هو أبوك، وإن كنت مصرًا على أن تغلي أباك فابعث لي بكوب من الحساء). فتراجع هسيانج عن حماقته واستمر القتال.

بعد ذلك بأسابيع وفي ذروة المطاردة بعثر هسيانج قواته بحماقة واستطاع ليو بهجمة خاطفة أن يحاصر حاميته الخاصة، وللمرة الأولى تنقلب الأحوال. هذه المرة كان هسيانج هو الذي ينشد السلام، فألحَّ كبير مستشاري ليو عليه أن يدمر هسيانج ويسحق جيشه دون رحمة وقال (إن أطلقته تصبح كمن يربي نمرًا ليفترسها) ووافق ليو على رأي مستشاره، واصطنع هدنة مزيفة

ليغري هسيانج بتقليل دفاعاته ثم ذبح كل من في جيشه تقريبا، واستطاع هسيانج أن يهرب وحيدًا وعلى قدميه وكان يعرف أن ليو قد خصص مكافأة لمن يأتي برأسه، فتقدم إلى مجموعة من جنوده المتسخين والمنهكين وصاح فيهم «علمت أن ليو قد خصص مائة قطعة من الذهب وإقطاعية من عشرة آلاف أسرة ثمنًا لرأسي، وسوف أمنحكم هذه الخدمة»، ونحر عنقه بيديه ومات.

التعليق:

أثبت يو صلابته في مناسبات عديدة ولم يكن يتردد إلا نادرًا عن الإطاحة بخصم إن رأى أن ذلك يخدم مصالحه، لكنه تصرف بشكل مختلف مع ليو بانج، فقد كان يقدر غريمة ولم يرغب في هزيمته بالخديعة وأراد أن يثبت تفوقه في ميدان المعركة، بل حتى أراد أن يجبر ليو الحاذق على الاستسلام والانضمام لخدمته، وفي كل مرة يتمكن من خصمه كان يجد شيئًا يجعله يتردد - وهوتعاطف قاتل مع الرجل الذي كان يومًا صديقه ورفيق سلاحه. لكن في اللحظة التي أعلن هسيانج بوضوح أنه يريد الإطاحة بليو وفشل كان قد حفر قبره بنفسه، ولم يعان ليو من هذا التردد حين انقلبت الأقدار لصالحه.

هذا هو مصيرنا جميعًا إن تعاطفنا مع أعدائنا وأخذتنا بهم شفقة أو أمل في التصالح معهم، وإن جعلنا ذلك نتردد عن التخلص منهم، فلن يؤدي ذلك إلا إلى تقوية خوفهم منا وكرههم لنا. حين نتساهل مع أعداء هزمناهم وأهنًا عزتهم نكون كمن يربي ثعابين الكراهية التي تقوى يومًا لتقتله. وفي عالم السطوة لا يمكننا أن نتعامل بهذه الطريقة بل يجب أن نسحق أعداءنا ونبيدهم ولا نترك لهم أي فرصة للعودة للانتقام منا. ويصدق ذلك على الصديق الذي يتحول لعدو. القاعدة في الصراعات المميتة تنص على أنه: لا مكان للتصالح،

فطرف واحد ينتصر ولا يكون الانتصار انتصارًا إلا إن كان شاملا.

تعلم ليوهذا الدرس جيدًا، فبعد أن هزم هسيانج يو أكمل هذا الريفي مشواره ليصبح قائدًا أعلى لجيوش تشو، وسحق عدوه التالي: ملك تشو وليه السابق وتوَّج نفسه إمبراطورًا، وهزم كل من وقف في طريقه وأخذ مكانه في التاريخ كواحد من أعظم حكام الصين، واتخذ لنفسه اسم هان كاوتسو مؤسس سلالة هان الحاكمة.

من يريد الإنجاز عليه أن يتخلى عن الرحمة.

كوتيليا، فيلسوف هندي القرن الثالث ق. م.

مراعاة القاعدة:

ولدت وو تشاو في عام ٦٢٥ ميلادية وكانت ابنة دوق، ولأنها كانت فاتنة وجميلة تم ضمها لحريم الإمبراطور تاي تسونج.

كان الحريم الإمبراطوري مكانًا خطرًا ومليئًا بمحظيات تتنافسن على احتلال المكانة الأقرب لدى الإمبراطور. استطاعت وو بجمالها وشخصيتها القوية أن تفوز بهذه المعركة سريعًا، ولكنها كانت تعرف أن الإمبراطور ككل رجال السطوة تتملكه الأهواء والنزوات وأنه من السهل استبدالها ولذلك كانت تضع المستقبل دائمًا نصب عينيها.

استطاعت وو أن تغوي تشاوتسونج الابن الداعر للإمبراطور في الفرصة الوحيدة التي كان يمكنها أن تلتقي به وحدهما: أي حين كان يتبول في الحمام الملكي، ولكن على الرغم من هذا وحين مات الملك أخذت تعاني مصير كل زوجات ومحظيات الإمبراطور الراحل وهو مصير كان محكومًا بالأعراف

والقوانين التي تقضي بأن تحلق رأسها وتنضم للدير لما تبقى من حياتها. ظلت وو تخطط للهرب من الدير طوال سبع سنوات واتصلت سرًّا بالإمبراطور الجديد وصادقت زوجته الإمبراطورة واستطاعت أن تحصل على مرسوم ملكي غير مسبوق يسمح لها أن تعود للقصر وأن تنضم للحريم، وظلت تتزلف للإمبراطورة على الرغم من أنها كانت تضاجع زوجها، ولم تمنعها الإمبراطورة عن ذلك لأنها كانت في حاجة أن تأتي للإمبراطور بوريث للعرش وكان وضعها حرجًا ورأت في وو الحليفة التي سوف تخلصها من هذا المأزق.

في عام ٦٤٥ رزقت وو تشاو بولد، وفي أحد الأيام أتت الإمبراطورة لزيارتها وبعد أن خرجت قامت وو بخنق طفلها الوليد، وحين اكتشفت الجريمة اتجهت الشكوك نحو الإمبراطورة التي كانت في موقع الجريمة قبل حدوثها بلحظات، وكان الجميع يعرف طبيعتها الغيورة. كان ذلك بالضبط ما خططت له وو، وبسرعة تمت محاكمة الإمبراطورة بتهمة القتل وأعدمت، وتم تتويج وو تشاو إمبراطورة مكانها، وكان زوجها الجديد مدمنًا للملذات وتخلى لها سعيدًا عن شئون الحكم.

على الرغم من سطوتها الكبيرة لم تشعر وو أبدًا بالأمان، فقد كان الأعداء حولها في كل مكان ولم تتخلَّ عن حراسها في أي لحظة. في عامها الواحد والأربعين بدأت تخشى أن تحتل ابنة أخيها الجميلة والشابة مكانتها المفضلة لدى الإمبراطور ولذلك قتلتها بوضع السم في طعامها. وفي عام ٩٧٥ أصبح ابنها الوريث الشرعي للحكم فسممته هو أيضًا، ولفقت تهمة حكم فيها بالنفي على الابن غير الشرعي لزوجها عندما تم تسميته وليًّا للعهد، وحين مات الإمبراطور في عام ٦٨٣ استطاعت وو إعلان أن الابن التالي

غير مؤهل للعرش، وكان ذلك يعني أن أصغر أبنائها وأقلهم جدارة قد أصبح إمبراطورًا وسمح لها ذلك بالاستمرار في الحكم.

في السنوات الخمس التالية حدثت محاولات انقلاب لا تحصى بالقصر وفشلت جميعًا وتم إعدام جميع المتآمرين، وفي عام ٦٨٨ لم يبق أحد ينازع وو على العرش وأعلنت نفسها سليلة إلهية لبوذا، وفي عام ٦٩٠ تحققت أخيرًا كل أحلامها: أطلق عليها لقب (الإمبراطور) المقدس للصين.

أصبحت وو إمبراطورًا لأنه لم يتبق حرفيًا أحد في سلالة تسانج ليتولى الحكم، وهكذا حكمت دون منازع لأكثر من عقد من السلام النسبي، وفي عام ٧٠٥ وكانت في الثمانين من عمرها أجبرت على التنازل عن العرش.

التعليق:

كل من عرف الإمبراطورة وو كان ينبهر بطاقتها وذكائها، وفي هذه العصور كان آخر ما تحلم به أي امرأة من مجد هو أن تقضي بضع سنوات في الحريم الإمبراطوري، وبعدها تقضي ما تبقى من حياتها في الدير. لم تتصرف وو بسذاجة في أي مرحلة من صعودها التدريجي والمبهر نحو القمة، وكانت تعلم أن أي تردد أو لحظة ضعف ستقضي عليها، وكانت كلما انتهت من منافس يظهر لها منافس جديد وكان حلها لهذه المشكلة بسيطًا: إما أن تقضي عليهم أويقضون هم عليها. كان كل من سبقها من أباطرة يفعل نفس الشئ، ولكن كان عليها كامرأة لا حق لها في السلطة أن تقوم بهذا الأمر دون أي رحمة.

كان حكم الإمبراطورة وو لأربعين عامًا من أطول فترات الحكم في تاريخ الصين، وعلى الرغم من معرفة الصينيين بتاريخها الدموي ظلوا ينظرون إليها كأكثر من حكموا الصين قدرة وكفاءة.

حين كان رجل الدولة والقائد العسكري الإسباني رومون ماريا نافاييز (١٨٠٠ - ١٨٦٨) على فراش الموت سأله الواعظ (هلا عفوتم عن أعدائكم جميعًا يا صاحب السعادة؟) فأجابه نارفاييز (ليس علي أن أعفو عنهم لأنني قتلتهم جميعًا).

مفاتيح للسطوة:

ليس من الصدفة أن يأتي المثالان اللذان يصوران هذه القاعدة من الصين: فالتاريخ الصيني ملئ بقصص عن أعداء تم تركهم أحياء وعادوا لينتقموا من الذين تساهلوا معهم. كانت العقيدة الاستراتيجية الأساسية لصن تسو في القرن الرابع ق. م. في كتابه فن الحرب هي (اسحق أعداءك). والمغزى وراء ذلك بسيط: أعداؤك يتمنون لك الشر، وليس هناك شئ أحب إليهم من التخلص منك، وأن حاربتهم ثم توقفت في منتصف أو حتى في ثلاثة أرباع الطريق بسبب الرحمة أو الرغبة في التصالح معهم تكون قد شددت من عزمهم ومن شعورهم بالمرارة ضدك، فيعودون للانتقام منك في يوم ما. قد تراهم في مرحلة ما يعاملونك بود ولكن سبب ذلك أنك هزمتهم وأنه ليس لديهم خيار سوى الانتظار حتى تأتي اللحظة المناسبة. الحل هو أن لا تاخذك رحمة بأعدائك، اسحقهم ولا تبق لهم شيئًا كما يريدون أن يسحقوك، ففي النهاية لن تحظى بالأمن ولا السلام من أعدائك إلا بالقضاء عليهم. عرف ماوتسي تونج أهمية هذه القاعدة بعد أن قرا كتاب فن الحرب قراءة متعمقة. في عام: ١٩٣٤ لجأ ماو مع جيش من ٧٥٠٠٠ جندي مسلحين تسليحا خفيفا إلى منطقة جبلية نائية في غرب الصين هربا من جيش شيانج كاي شيك الذي يتفوق عليهم بكثير، وقد أطلق على هذا التحرك من وقتها اسم الزحف الطويل.

كان شيانج عازما على التخلص نهائيا من الشيوعيين، وبعد سنوات قليلة لم يتبق لدى ماو سوى ١٠٠٠٠٠ جندي، وفي عام ١٩٣٧ حين بدأ احتلال اليابان للصين ظن شيانج أن الشيوعيين لم يعودوا يشكلون تهديدا فتوقف عن مطاردتهم وركز على اليابانيين، وبعد عشرة سنوات تعافت قوة الشيوعيين من جديد لتسحق جيش شيانج. نسي شيانج القاعدة القديمة بأن يسحق عدوه لكن ماو لم ينسها، فلاحق جيش شيانج إلى أن فروا جميعًا إلى تايوان ولم يعد لنظامه أي بقايا أوامتداد حتى الآن. حكمة سحق العدو مذكورة أيضًا في الكتاب المقدس، ولعل أول من طبقها هو النبي موسى (عليه السلام) وهي قاعدة تلقاها من الرب نفسه حين أمره باقتحام البحر الأحمر لتخليص اليهود ثم ترك الماء ليغرق جيش فرعون الذي كان يطاردهم حتى لم يتبق منهم رجل، وحين عاد من جبل سيناء بألواح الوصايا ووجد الناس يعبدون العجل الذهبي، ذبح كل من ارتكب هذا الإثم، وأمر أتباعه عند موته وكانوا على وشك دخول الأرض الموعودة أنهم حين يهزمون قبائل كنعان (أن أبيدوهم جميعًا... ولا تقطعوا معهم عهدا ولا تأخذكم بهم رحمة).

النصر الشامل هو عماد الحرب الحديثة، وقد وصفه كارل فون كلوشفيتز الفيلسوف الأكبر للحرب عند تحليله لحروب نابليون، وكتب (نقول إن الاعتبار الأهم يجب أن يكون للإبادة السريعة والمباشرة لقوات العدو... وبمجرد أن يتحقق نصر كبير لا يجب الحديث عن هدنة أو التقاط الأنفاس... بل فقط متابعة اللحاق بالعدو والاستيلاء على عاصمته ومهاجمة احتياطياته وكل شئ قد يمنح لبلاده الفرصة في الحصول على المساعدات والمواساة). والسبب في ذلك أنه بعد انتهاء الحرب تبدأ المفاوضات وتقسيم الأراضي، وإن كان انتصارك جزئيا فستخسرك المفاوضات حتمًا ما كسبته بالحرب.

الحل بسيط: لا تترك لأعدائك أي خيارات، أبِدْهم وتصبح أرضهم في يدك لتفعل بها ما تشاء، فهدف السطوة هوالتحكم التام بأعدائك وإخضاعهم لإرادتك، ولن تستطيع تحمل تكاليف التوقف في منتصف الطريق، وإن لم تترك لهم خيارات لن يكون أمامهم إلا الاستجابة لأوامرك. وتتجاوز تطبيقات هذه القاعدة ميدان الحرب، فالمفاوضات ثعبان ماكر يلتهم انتصارك، فلا تترك لأعدائك ما يفاوضون عليه. أبقهم دون أمل أو فرص للمناورة، وعليهم أن يعلموا أنهم هزموا وأن هذا هوكل ما لديهم.

ولتعرف أن في سعيك للسطوة ستحرك ضدك عداوات وتكتسب خصوما، وستجد أشخاصا لن تستطيع أن تكسبهم إلى صفك وسيظلون أعداء مهما فعلت. لكن أيا كان ما تسببه لهم من آلام وجروح عامدا أو غير عامد لا تعتبر الأمر شخصيًّا أبدًا، لكن انتبه أنه لا مجال للسلام معهم خاصة إن كنت لا تزال تحتفظ بالسطوة. وتأكد من أنك إن تركت لهم حرية التحرك فإنهم حتمًا سيعودون، تيقَّن من ذلك يقينك بطلوع الفجر بعد عتمة الليل، فمن الحماقة أن تنتظرهم إلى أن يكشفوا أوراقهم لأن وقتها يكون الأوان قد فات.

كن واقعيا: بوجود هؤلاء الأعداء حولك لن تشعر أبدًا بالأمان، وتذكر دروس التاريخ وحكم النبي موسى والقائد ماو، ولا تتوقف أبدًا في منتصف الطريق.

المسألة بالطبع ليست في القتل بل في الإبعاد والإضعاف، فحين تنهك قوى عدوك وتطرده من بلاط السطوة نهائيا فلن يشكل ضررا عليك، ولن يكون لديه أمل في التعافي وإقحام نفسه وإيذائك. وإن لم يمكنك نفي أعدائك فعليك على الأقل أن تنتبه لتآمرهم ضدك ولا يخدعك أي ادعاء

للود والصداقة يظهرونه لك، فسلاحك الوحيد في هذه المواقف هو الحذر. إن لم تستطع نفيهم فورا فانتظر الوقت المناسب لنفيهم بعيدا عنك حتى لا يهددون سطوتك.

الصورة

الثعبان الذي تطأه بقدمك ولا يموت يعود إليك ويلدغك بسم مضاعف. والعدو الذي تفلته يشبه الثعبان الجريح الذي تتركه حيا: مع الوقت يتعافى ويشتد سمه.

اقتباس من معلم: ولتعلم أنه يجب في التعامل مع الرجال إما أن تتودد إليهم أو أن تمحقهم من الوجود، لأن الناس ينتقمون لما يجرحهم ولا يستطيعون الانتقام لما يقضي عليهم تمامًا. لذلك إن أردت أن تصيب أحدًا فتأكد من أن الاضرار التي تسببها له لن تسمح له بالعودة للثأر.

(نيقولو مكيافيللي ١٤٦٩ - ١٥٣٧).

عكس القاعدة:

لا يجب عكس هذه القاعدة إلا في أندر الاحوال، لكن يكون الأفضل لك أحيانًا إن استطعت أن تترك أعداءك يدمرون أنفسهم بأنفسهم من أن تدمرهم أنت بيديك. ففي الحرب مثلًا يعلم كل قائد أنك حين تحاصر جيشا فإنهم يحاربون بأشرس ما يمكنهم، وأن من الافضل أن تترك لهم طريقا للانسحاب ينهكون فيه أنفسهم، وفي النهاية سيضعف الانسحاب معنوياتهم أكثر من أي هزيمة كانت ستلحق بهم في ميدان الحرب. حين تحاصر شخصا ولا تبقِ له أملا للتعافي اتركه يشنق نفسه بنفسه واتركه يصبح المذنب في تدمير نفسه، ستحصل على النتيجة نفسها ولكن لن تشعر بنفس القدر من الذنب.

ختاما فإن سحق الأعداء يشعرهم بمرارة تستمر سنوات يدبرون فيها للثأر. كان لمعاهدة فرساي هذا التأثير على الألمان، ويرى البعض أن الأفضل لك على المدى الطويل أن تترفق بأعدائك. المشكلة أن الرفق يحوي خطرًا آخر - فقد يقوي قلب عدوك عليك ويمنحه الفرصة للتحرك، والحكمة تقتضي دائمًا تقريبا أن تسحق عدوك وإن خطط للانتقام بعدها بسنوات فلا تتخلَّ عن حذرك منه واسحقه من جديد.

القاعدة ١٦
أتقن فن الغياب
لتزيد تقديرك ومكانتك

الحكمة:

السلعة التي تروج بين الناس يقل سعرها، وكلما زاد حضورك وكلامك تبتذل مكانتك وتقل هيبتك. بمجرد أن يتكون لدى جماعة رأي حسن عنك يكون عليك الانسحاب حتى يزيد حديثهم عنك وإعجابهم بك. عليك أن تتعلم متى تغيب حتى ترتفع قيمتك بندرة حضورك.

مراعاة وانتهاك القاعدة:

كان السير جيلوم دي بالون تروبادورا (أي فارسا شاعرا) جاب في العصور الوسطى جنوب فرنسا من حصن لحصن ينشد الشعر ويؤدي دور الفارس الأمثل، وفي حصن جافياك التقى بربة منزل جميلة وأحبها هي مدام جوليلما دي جوفياك، وأنشد وغنى لها من شعره ولعبا معا الشطرنج ويوما بعد يوم وقعت هي أيضًا في حبه. كان مع جيلوم في ضيافة الحصن صديق هوالسير بيير دي بارجاك وقع هو أيضًا في حب امرأة من جوفياك هي فيرنيتا الفاتنة وكانت فاتنة بالفعل ولكن مع حدة في الطباع.

في أحد الأيام تشاجر بيير وفيرنيتا شجارا عنيفا وطردته السيدة فطلب مساعدة جيلوم لتصفية الأجواء بينه وبينها والحصول على رضاها. كان على

جيلوم أن يغادر الحصن لأسابيع لإنجاز أمور وبعدها تدخل بسحره وبلاغته وأعاد الود بين بيير وحبيبته، وشعر بيير أن حبه قد تضاعف لها عشرة مرات، فلا حب أقوى من الذي يأتي بعد الخصام، وقال لجيلوم إنه كلما كان النزاع بينهما يشتد تزداد حلاوة ما يأتي بعده من وصال وعتاب.

كان السير جيلوم يتفاخر كتروبادور أنه عرف كل مباهج الحب وآلامه، وحين سمع ما قاله صديقه رغب هوأيضًا أن يعرف لذة الوصل بعد الخصام، فادَّعى أنه غاضب غضبا شديدا من السيدة جوليلما وتوقف عن إرسال الخطابات لها وترك الحصن وبقي بعيدا حتى في الأعياد وحفلات الصيد، فهيج ذلك مشاعر جوليلما كثيرًا.

بعثت جوليلما بالرسل يسألون جيلوم عن ما يغضبه ولكنه ردهم حتى يغضبها أكثر ويجبره لاحقًا على توسل الوصل منها كما فعل بيير، إلا أن غيابه كان له آثار عكسية جعل جوليلما تحبه أكثر وأخذت تلاحقه وظلت ترسل إليه الخطابات، ولم يكن من المعروف من قبل أن تلاحق سيدة تروبادورًا، وضاق جيلوم بذلك ورأى أن أفعالها تبتذلها، ولم يعد بعدها واثقا لا من نجاح خطته ولا حتى من حبه لجوليلما.

أخيرًا وبعد أشهر من هجر جيلوم لها يئست جوليلما ولم تعد تراسله وبدأ يتساءل - لعلها غاضبة، لعل الخطة نجحت أخيرًا. كان يتمنى أن تكون قد نجحت فلم يعد يستطيع أن يتحمل - كان يريد الوصال ولذلك ارتدى أفضل ثيابه وزين حصانه بأجمل سرج ووضع فوق رأسه خوذة رائعة وانطلق إلى جافياك.

حين عرفت أن حبيبها قد عاد أسرعت اليه وركعت أمامه ورفعت حجابها لتقبله وطلبت العفو منه عن أي هفوة ربما بدرت منها وأغضبته. يمكننا أن

نتخيل حيرته وتشوشه - فقد فشلت خطته فشلا ذريعا، فهي لم تغضب ولوقليلا بل كشفت عن عمق حبها له ولم يكن له أن يشعر معها بلذة الصفو بعد الجفاء. حين رأى ذلك ومع تلهفه على تذوق تلك اللذة قرر أن يحاول من جديد: فنهرها بكلمات جارحة وإيماءات تهديد، وبينما كانت تبتعد اقسمت أنها لن تعود إليه أبدًا بعد ذلك. في اليوم التالي ندم التروبادور على ما فعل وركب حصانه عائدا إلى جافياك لكن السيدة رفضت أن تستقبله وأمرت خدمها أن يطاردوه إلى أن يعبر الجسر ويبتعد عن تل الحصن. هرب جيلوم ولكن حين عاد إلى حجرته انهار وبدأ في البكاء: عرف أنه ارتكب خطأ جسيما، وظل طوال العام التالي يشعر بألم الهجر الذي أخذ يؤجج نيران محبته وكتب لها قصيدة من أجمل قصائده جاء فيها (أغنياتي تصعد إليك صلاة تطلب الرحمة والمغفرة). كتب إليها الكثير من الخطابات تفسر لها ما فعل وطالبا منها أن تعفوعنه وترحمه.

بعد الكثير من التوسل تذكرت جوليلما أغانيه الجميلة ووسامته ومهاراته في الرقص والصيد فشعرت بالحنين إليه يجتاحها من جديد، وعقابا له على قسوته أمرته أن ينتزع ظفر بنصر يده اليمنى وأن يرسله إليها مع قصيدة تصف عذاباته. لبى جيلوم طلبها واستطاع أخيرًا أن يتذوق الإحساس الأسمى - وصال أحلى بكثير حتى من ذلك الذي تذوقه صديقه بيير.

التعليق:

في محاولته لاكتشاف لذة الوصل بعد الخصام اكتشف جيلوم عن غير قصد القاعدة التي تحكم الحضور والغياب، ففي بداية أي علاقة تحتاج لأن تؤكد الإحساس بحضورك لدى الطرف الآخر وإن أبعدت نفسك عن الأنظار في هذه المرحلة المبكرة يكون من السهل نسيانك، لكن بمجرد أن

تتحرك مشاعر من تود وتتبلور مشاعرها بالحب نحوك فإن الغياب يفيد في تأجيج مشاعرها نحوك ومشاعرك نحوها، وعدم إبداء أسباب للغياب يكون أقوى تأثيرا: فحين تغيب يتساءل المحب إن كان قد أخطأ وفي البعد تتدفق خيالاته وتفيض، ولا تؤدي إثارة الخيال إلا إلى إشعال جذوة المشاعر. على العكس من ذلك كلما كانت جوليلما تلاحق جيلوم كان حبه لها يخفت - فكان حضورها المفرط ثقيلا وأظهرها سهلة ومبتذلة، ولم يترك لخياله الفرصة للتحليق والنمو فاختنقت مشاعره، وحين توقفت عن مراسلته بدأ حبه في التنفس من جديد وعاد إلى خطته.

الممنوع والنادر يجذب احترامنا وتقديرنا له، وما يثقل علينا بحضوره المقيم يثقل علينا ويجعلنا نزهده ونحتقره. في العصور الوسطى كانت النساء يضعن فرسانهن في اختبارات للحب وكنَّ يكلفنهم بمطالب شاقة ومطولة - ليصنعن لعلاقاتهن نسقا من الحضور والغياب، والحقيقة أنه لو لم يبتعد جيلوم لأجبرته هي على الابتعاد لتخلق غيابها الخاص.

الغياب يطفئ المشاعر البسيطة وينجح المشاعر الكبرى، تمامًا كما
تطفئ الريح الشمعة وتذكي النار

لا روشفوكو١٦١٣ - ١٦٨٠

مراعاة القاعدة:

استطاع الآشوريون لعدة قرون أن يحكموا أجزاء كبيرة من أسيا بقبضة من حديد، لكن في القرن الثامن ق. م. ثارت ضدهم الجموع في ميديا (في شمال غرب إيران الحالية)، واستطاع أخيراً شعب ميديا الحصول على

الاستقلال، ولكن خوفا من الخضوع مرة أخرى لحكم طاغية قرروا أن لا يعطوا كل السطوة لرجل واحد، وأسسوا إمارة دون قائد - ودخلت البلاد في الفوضى وتفتت إلى ممالك صغيرة، وأصبحت كل قرية تحارب ضد أخرى.

وفي إحدى هذه القرى كان يعيش رجل اسمه ديوسيس اشتهر بين الناس بالعدل والقدرة على تسوية النزاعات.

في هذا الوقت كان الفساد منتشرا ولم يكن أحد يثق برفع قضيته إلى المحاكم، وكان الناس يأخذون حقوقهم بالقوة، وحين ذاعت الأخبار عن حكمة ديوسيس واستقامته وعدم تحيزه لأحد أصبحت كافة قرى مدين تحتكم إليه في كافة أنواع القضايا، وأصبح الوسيط الوحيد للعدل في أنحاء البلاد وعلت سطوته.

في ذروة سطوته شعر ديوسيس فجأة أنه قد فاض به، ولم يعد يرغب بالجلوس في كرسي القضاء ليجري أي محاكمات بين قرية وأخرى أو أن يحل أي نزاعات بين الأخ وأخيه. تقاعد لأنه رأى أنه يقضي كل وقته في حل مشكلات الآخرين ولا يجد ما يكفي لمتابعة شئونه الخاصة. ومع غيابه المفاجئ دخلت البلاد مرة أخرى في الفوضى وارتفعت الجريمة ووصل احتقار الناس للقانون إلى درجة غير مسبوقة، واجتمع الميديون من كافة القرى ليقرروا ما قد يفعلون لمواجهة هذه المحنة. قال أحد زعماء القبائل (لن يحتمل أحد أن يعيش في هذه البلاد في ظروفها الحالية، فدعونا نرشح أحد كبرائنا ليحكم حتى نعيش في ظل حكومة منظمة بدلا من أن نخسر مواطنينا جميعا وسط هذه الفوضى).

وهكذا وعلى الرغم مما عاناه شعب ميديا من الطغيان تحت حكم الآشوريين، قرروا إنشاء إمارة واختيار ملك، وكان الرجل الذي اختاروه بالطبع هو العادل

ديوسيس. كان من الصعب إقناعه لأنه كان قد ضاق بحل النزاعات بين القرى لكن الميديين توسلوا إليه، فبدونه انزلقت البلاد إلى حالة انعدام القانون.

في النهاية وافق ديوسيس ولكن بعد أن وضع لهم شروطا. كان عليهم أن يبنوا له قصرا كبيرا يحيطونه بالحراس وأن تقام له عاصمة يحكم من خلالها، ومنحوه ما طلب. استقر ديوسيس في قصره وسط عاصمته تحيط به أسوار تمنع العوام من الوصول إليه، وأسس قواعد لحكمه تمنع الدخول إليه، وكان التواصل معه يتم فقط من خلال حاجب ولم يكن رجال حاشيته يستطيعون مقابلته إلا مرة كل أسبوع وبعد أن يسمح لهم بذلك.

حكم ديوسيس خمسة وثلاثين عامًا توسعت فيها الإمبراطورية الميدية ووضع أساسا لما أصبحت فيما بعد الإمبراطورية الفارسية التي بناها أحد أحفاد أحفاده هو سيروس. أثناء حكم ديوسيس تحول احترام الشعب له إلى نوع من العبادة: فلم ينظروا إليه كإنسان فانٍ بل سليلا للآلهة.

التعليق:

كان ديوسيس رجلًا ذا طموح كبير، عرف مبكرا أن البلاد في حاجة إلى حاكم قوي وأنه هوالرجل الأنسب لهذه المهمة، ورأى أن في بلد تسوده الفوضى تكون السطوة الأكبر للقاضي أو لمن يحكم بينهم بالعدل، ولذلك بدأ مهمته بترسيخ سمعته كرجل عدل لا يخطئ.

في أوج سطوته كقاض أدرك ديوسيس حقيقة قاعدة الحضور والغياب: فقد جعلته سهولة الحصول على خدماته رائجا بين الناس ففقد التوقير الذي كان يتمتع به من قبل، وأخذ الناس يرون خدماته هبات مجانية، وكانت الطريقة الوحيدة كي يستعيد مهابته وسطوته هي أن ينسحب كليا ويجعل الميديين يتذوقون الحياة بدونه، وكما توقع عادوا إليه يتوسلون أن يصبح حاكما لهم.

بمجرد أن أدرك تأثير قاعدة الحضور والغياب قام بتفعيلها إلى أقصى حد، ففي القصر الذي أنشأه له الشعب لم يكن يستطيع أن يراه سوى عدد قليل من رجال البلاط، وحتى هؤلاء كانوا يرونه نادرًا. وكما كتب المؤرخ القديم هيرودوت (الخطر من كثرة رؤيته هي أنه كان سيولد فيهم الاستياء والغيرة منه، وبعد ذلك تأتي الفتن والمؤامرات، لكن حين لم يره أحد نمت حوله أسطورة أنه من طبيعة أخرى غير البشر).

سأل الرجل الدرويش (لماذا لا تأتي لزيارتي كثيرًا؟) فأجابه الدرويش (لأن سؤالك لماذا لا آتيك كثيرًا، أحب إليّ من قولك، ما الذي أتي بك إليّ مرة أخرى؟)

الملا جامع، مقتبس في كتاب إدريس شاه قافلة الأحلام ١٩٦٨.

مفاتيح للسطوة:

كل شئ في العالم يعتمد على الحضور والغياب، فالحضور القوي يجلب إليك الانتباه والسطوة - فتبرز أكثر من المحيطين بك، لكن تأتي حتمًا لحظة يؤدي فيها حضورك إلى أثر عكسي، ويؤدي المزيد من ظهورك وكلامك إلى تقليل مكانتك، وتصبح شيئًا معتادا، ومهما بذلت من جهد للتميز والبروز ستجد احترام الناس لك يخفت بالتدريج. عليك أن تتعلم أن تنسحب في اللحظة المناسبة قبل أن يرفضك الناس في دخيلة أنفسهم وتلك أشبه بلعبة الظهور والاختفاء.

يمكن فهم هذه القاعدة بوضوح من أمور الحب والإغواء، ففي المراحل الأولى في تكوين علاقة يؤدي عدم المعرفة الكاملة بالحبيب إلى تنبيه الخيال وتجعل له سحرا خاصًّا يفرقه عن كل الرجال، لكن هذا السحر يزول

بالاقتراب الذي يقتل الخيال ويفرض الواقع، وحينها يصبح رجلًا ككل الرجال وشخصًا وجوده عادة، ولهذا كانت نينودي لنكلو أشهر محظيات البلاط الفرنسي في القرن السابع عشر تنصح المحبين بالابتعاد عن أحبائهم لفترة، وقد كتبت ذات مرة أن (الحب لا يموت من الجوع ولكن من التخمة).

إن تركت نفسك إلى أن يتعامل معك الآخرون كأي شخص عادي يكون الوقت قد تأخر، حيث تكون قد ابتلعت وهضمت، لكن يمكنك أن تمنع حدوث ذلك بأن تجعل الطرف الآخر يتعطَّش إلى حضورك، وأن تجبره على احترامك بالتهديد بإمكانية أن يخسرك للأبد. وعليك أن تتقن إذن فن الحضور والغياب.

حين يموت شخص يتغير كل شئ في نظرة الآخرين له، ويحاط بهالة من الاحترام، ويتذكر الناس نقدهم له وشجارهم معه ويملأهم ذلك بالندم والشعور بالذنب، ويحنُّون إلى حضوره الذي لن يعود، ولكن ليس عليك أن تنتظر حتى تموت: فانسحابك لفترة يخلق نوعا من الموت قبل موتك، وحين تعود يشعرون وكأنك عدت إليهم من عالم الموتى - وسوف يحيط بك جو من الإحساس بالبعث ويرتاحون لرؤيتك، وتلك هي الطريقة التي استطاع بها ديوسيس أن يجعل من نفسه ملكًا.

وصف نابليون قاعدة الحضور والغياب بقوله (حين يكثر حضوري على مسرح الأحداث يقل تأثر الناس بي). في عصرنا هذا المتخم بالحضور وبطوفان من الصور التي تفيض حولنا تؤثر لعبة الانسحاب والغياب تأثيرا أكبر من أي وقت مضى. أصبح من النادر في أيامنا هذه أن يعرف الناس التوقيت المناسب للغياب، ولهذا نشعر بالانبهار بأي شخص يستطيع أن

يختفي باختياره، وقد استطاع الروائيان ج. د. سالنجر وتوماس بنشون إنشاء ما يشبه طائفة لها متعصبون بمعرفتهما متى يختفون عن الساحة.

أحد الجوانب اليومية المعاشة لهذه القاعدة والتي تبرز مصداقيتها هي قاعدة الندرة في عالم الاقتصاد والأسواق، فحين تسحب سلعة من السوق تزداد قيمتها. في القرن السابع عشر أرادت الطبقة العليا في هولندا أن تجعل (زهرة التيوليب الخزامي) أكثر من مجرد زهرة جميلة وأن تكون رمزا للمكانة الاجتماعية، فجعلوا من الصعب أو حتى المستحيل الحصول عليها وأطلقوا ما عرف لاحقًا باسم الهوس بالخزامي، فأصبح ثمن الزهرة أكبر من وزنها ذهبا. وفي عصرنا الحالي استطاع تاجر الفنون جوزيف دوفين أن يجعل اللوحات التي يبيعها نادرة على قدر ما يستطيع، ولكي يحافظ على أسعارها مرتفعة كان يشتري مجموعات كاملة من المقتنيات ويخزنها في قبو، فأصبحت اللوحات التي يبيعها أكثر من مجرد لوحات بل رموزا، وزادت قيمتها من ندرتها. قال دوفين ذات مرة (من السهل أن يحصل الكثيرون من الناس على اللوحات حين يكون سعر الواحدة خمسين ألف دولار لكن حين يكون سعرها ربع مليون فسوف يتطلب الحصول عليها العناء).

استفد من قاعدة الندرة في مهاراتك، واجعل ما تقدمه للعالم نادرًا صعب المنال، وسوف يرفع ذلك من قيمة ما تقدمه ومن قيمتك.

تأتي دائمًا لحظة يبغض فيها الناس من في السلطة ويملونهم ويحتقرونهم ومهما أحسنوا القول يغضب الناس منهم لأنهم دون وعي يقارنون بين وضعهم الحالي وما كانوا عليه من قبل. هناك فن في توقيت الاعتزال إن أتقنته تستعيد الاحترام الذي فقدته وتبقى على قدر من سطوتك.

كان أعظم حكام القرن السادس عشر هو شارل الخامس ملك إسبانيا وإمبراطور الهبسبرج، فكان يحكم في إحدى الفترات إمبراطورية تشمل معظم أوروبا والعالم الجديد، ولكن في عام ١٥٥٧ تنازل عن الحكم واعتزل إلى دير يوست، وقد اندهشت أوروبا كلها من انسحابه المفاجئ، ورآه عظيمًا حتى من كانوا يكرهونه ويرهبونه بشدة، واعتبره البعض قديسا. وفي وقت أقرب اعتزلت الممثلة الأمريكية جريتا جاربو سنة ١٩٤١ في ذروة حب الناس لها وإعجابهم بها، ورأى البعض أن انعزالها قد جاء مبكرا حيث كانت في منتصف الثلاثينات من عمرها - لكنها بحكمة أرادت أن تترك الساحة بإرادتها بدلا من أن تنتظر حتى يملها الجمهور.

إن تركت نفسك حتى يصبح حضورك مبتذلا تزول عنك الهالة التي صنعتها لنفسك، وإن قلبت الوضع وأصبح حضورك نادرًا تزداد قيمتك وتقدير الناس لك.

الصورة

الشمس.

نقدر قيمتها فقط حين تغيب، وكلما طالت أيام المطر يزداد اشتياقنا للشمس، لكن في أيام الصيف تصبح الشمس دائمة الحضور ومزعجة. علم نفسك أن تتوارى وتجعل الناس يشتاقون لعودتك.

اقتباس من معلم: استخدم الغياب لتجني الاحترام والتقدير، فالحضور يطفئ الشهرة والغياب يذكيها. والرجل الذي يعتبره الناس أسدا في غيابه يرونه تافها ومبتذلا إن تكرر حضوره. وتفقد المواهب قيمتها حين يعتادها الناس لأنهم سيرون شخصية المبدع الجافة والعادية وليس إبداعاته الشهية. وحتى العبقريات الخارقة تستفيد من الابتعاد ومن حنين الناس إليها لأن ذلك يضيف روعة أخرى إلى روعتها.

(جراتسيان بالتسار ١٦٠١ - ١٦٥٨).

عكس القاعدة:

لا تنطبق هذه القاعدة إلا بعد اكتساب قدر معين من السطوة، فضرورة الانسحاب لا تأتي إلا بعد أن يترسخ حضورك. وغيابك مبكرا لن يزيد من احترام الناس لك بل يجعلهم ببساطة ينسونك. حين تدخل إلى مسرح الأحداث لأول مرة عليك أن تخلق لنفسك صورة تميزك بحيث يتناقلها الناس عنك وتتردد في كل مكان. وقبل أن تتأكد مكانتك يكون غيابك خطرًا - لأنه لن يؤجج شهرتك بل سيطفئها.

في الحب والإغواء أيضًا لن يفيدك الغياب إلا بعد أن تكون قد أحطتَ من تحب بمرآك في كل مكان حتى يذكرها كل شئ بك حين تغيب، وحتى لا تستطيع أن تفكر في أي شئ آخر ولا ترى غيرك في خيالها حين تنفرد بنفسها. تذكر أن عليك في البداية أن تجعل حضورك طاغيا لأن وحدها الأشياء التي تؤثر فينا ونراها ونحبها هي التي تفتقدها حين تغيب.

القاعدة ١٧
إرهاب الآخرين
بالمفاجأة وكسر التوقع

الحكمة:

الناس تحكمهم العادة ويحبون أن يألفوا أفعال من حولهم لأن ذلك يعطيهم الإحساس بالسيطرة والتحكم. بلبلهم وشوش عنهم نواياك بتصرفات مباغتة وغير مفهومة، لأن ذلك سوف يجهدهم في تفسير تحركاتك ويبث فيهم الخوف والرهبة.

مراعاة القاعدة:

في مايو ١٩٧٢ ظل بطل الشطرنج بوريس سباسكي ينتظر في قلق غريمه بوبي فيشر في ريكيافيك بأيسلندا، وكان مقررا أن يتنافس الرجلان في نهائي بطولة العالم للشطرنج، لكن فيشر لم يحضر في الوقت المقرر، وتم تأجيل المباراة. كان فيشر يعترض على القيمة المالية للجائزة وطريقة توزيع المال وظروف إقامة المباريات في أيسلندا، وكان يلمح بأنه قد ينسحب في أي وقت.

حاول سباسكي أن يتحلى بالصبر، وشعر قادته في روسيا أن فيشر يهينه وطلبوا منه الانسحاب، لكن سباسكي كان يرغب في إقامة المباراة، وكان يعلم أنه يستطيع تدمير فيشر ولن يبعده شئ عن تحقيق أكبر انتصار في حياته. قال سباسكي لأحد رفاقه (قد تضيع كل جهودنا هباء، لكن ما باليد حيلة،

إن جاء فيشر نلعب وإن لم يأت لا نلعب، فالرجل الذي يرغب في الانتحار تكون المبادرة دائمًا في يده).

وصل فيشر أخيرًا إلى ريكيافيك، لكنه استمر في الشكوى ولم تعجبه القاعة التي تجرى فيها المباراة وانتقد الإضاءة وأصوات الكاميرات وحتى المقاعد التي كان سيجلس عليها هو وسباسكي، وحينئذ أخذ السوفييت المبادرة وهددوا بسحب رجلهم.

نجحت الخدعة: فبعد أسابيع من الانتظار والمفاوضات الطويلة والمستفزة وافق فيشر على اللعب فاستراح الجميع وأولهم سباسكي، ولكن في وقت الافتتاح الرسمي وصل متاخرا جدا وفي يوم بداية أول مباراة في (بطولة القرن) أتى متأخرا مرة أخرى، لكن هذه المرة كان لو تأخر عن وقت معين يخسر تلك المباراة الأولى، وتساءل الناس ماذا يفعل، فهل يتلاعب بمشاعرهم؟ هل هو خائف من سباسكي؟ بدا للجميع أن هذا الشاب القادم من بروكلين لديه حالة رهيبة من الاضطراب العصبي، لكن في الساعة ٥:٠٩ ظهر فيشر قبل إلغاء المباراة بدقيقة واحدة.

تعتبر المباراة الأولى في بطولة الشطرنج مصيرية لأنها تحدد إيقاع الشهور التالية، وغالبًا ما تتميز بصراع بطئ وهادئ يحضر فيها كل طرف نفسه للحرب ويحاول أن يستقرئ استراتيجيات الخصم. لكن كانت هذه المباراة من نوع مختلف فقام فيشر بنقله سيئة للغاية في مرحلة مبكرة، لعلها الأسوأ في تاريخه وحين حاصره سباسكى مهددا بموت الشاه قاتل بشراسة وجهد، لكن بدا للمشاهدين أنه استسلم لكن فجأة قام بنقله جريئة جعلت الحضور يهمهم في القاعة. صدمت هذه النقلة سباسكي لكنه استعاد تركيزه واستطاع

الفوز بالمباراة. لم يكن أحد يعرف ما الذي يفعله فيشر: هل خسر عامدا؟ هل هو مضطرب أو مجنون كما يرى البعض؟

بعد خسارته للمباراة الأولى أخذت شكوى فيشر تتعالى من القاعة والكاميرات ومن كل شئ، وتأخر من جديد في المباراة الثانية وهذه المرة كان المنظمون قد فاض بهم، وتم إعلان خسارة فيشر، وهكذا أصبح مهزوما بمبارتين مقابل لا شئ، وهو وضع لم ينتصر أحد بعده أبدًا في أي بطولة شطرنج. بدا واضحا أن فيشر مضطرب، لكن في البارة الثالثة كما يذكر كل من حضروها كانت نظراته حادة وهي نظرات أزعجت سباسكي، وعلى الرغم من الوضع الحرج الذي وضع نفسه فيه كان يبدو واثقا، لكنه قام بخطأ فادح كما في المباراة الأولى لكن هذه المرة كانت حالة الثقة التي كان عليها فيشر قد جعلت سباسكي يتشمم رائحة فخ، لكنه لم يستطع رغم الشكوك أن يتبين طبيعة هذا الفخ، وقبل أن يعرف كان فيشر قد فاجأه بموت الشاة والفوز بالمباراة. الحقيقة أن تكتيكات فيشر غير التقليدية قد أفقدت غريمه توازنه، وفي نهاية المباراة قفز فيشر وخرج بسرعة وقال لرفاقه وهو يعتصر قبضته (إني أسحقه دون رحمة).

في المباراة التالية قام فيشر بنقلات لم يقم بها أبدًا من قبل وغريبة عن أسلوبه، وكان سباسكي هذه المرة هو الذي يرتكب الأخطاء الفادحة والحمقاء، وبعد أن خسر المباراة السادسة أجهش في البكاء، وقال أحد أساتذة الشطرنج لاحقًا (بعدها أصبح سباسكي يخشى العودة إلى روسيا. بعد المباراة السادسة أعلن سباسكي أنه يعرف ماذا يحدث، ذلك أن فيشر ينومه تنويما مغناطيسيا وقرر أن لا ينظر إلى عين فيشر، لكنه ظل يخسر.

في المباراة الرابعة عشرة جمع سباسكي فريق المنظمين وأعلن أن (هناك محاولات للسيطرة على عقلي)، وتساءل إن كان شراب البرتقال الذي يعطى لهم أثناء المباراة يحوي مخدرا، أو أن مواد كيماوية تطلق في الجو، وبعدها خاطب الجمهور متهما فريق فيشر بأنهم يضعون شيئًا في المقاعد يشوِّش على عقله. تنبَّهت المخابرات الروسية لأن سباسكي كان يحرج السوفييت بتصرفاته.

تم أخذ المقاعد وتصويرها بالأشعة وتم عمل تحليل كيماوي ولم يتبين وجود شئ مريب، كان كل ما وجدوه ذبابتين ميتين في وصلة كهرباء. بدأ سباسكي يعاني من الهلاوس، وحاول إكمال المباراة لكن حالته العقلية كانت تتدهور ولم يستطع الاستمرار. وفي الثاني من سبتمبر انسحب، وعلى الرغم من صغر سنه إلا أنه لم - يتعافَ أبدًا من هذه الهزيمة.

التعليق:

في مباريات سابقة بين سباسكي وفيشر لم يحقق فيشر نتائج جيدة، فقد كانت لدى سباسكي قدرة خارقة على قراءة استراتيجية خصمه واستخدامها ضده، فقد كان مرنا وصبورا وقادرا على بناء هجمات ليس لسبع نقلات قادمة فقط بل لسبعين، وكان يهزم فيشر في كل لقاء بينها لأنه كان يرى أبعد بكثير من فيشر، ولأنه كان مختصًّا بعلم النفس كان لا يفقد رباطة جاشه أبدًا، وقد قال عنه أحد الأساتذة (إنه لم يكن يبحث فقط عن أفضل النقلات ولكن عن النقلة التي توتِّر خصمه).

عرف فيشر في النهاية أن ذلك هوأحد المفاتيح الأساسية لنجاح سباسكي، فقد كان يلعب بتوقعه لك ويهزمك بطريقة لعبك نفسها، وما

فعله فيشر في مباريات البطولة أنه جعل المبادرة في يده وشوَّش تفكير سباسكي، فقد كان للانتظار المستمر تأثير على عقل سباسكي إلا أن الأكثر تأثيرا كان الأخطاء الفادحة التي كان يرتكبها عمدا وظهوره بأن ليس له استراتيجية واضحة. الحقيقة أنه كان يفعل كل ما يستطيع ليعقِّد نسق تصرفاته حتى لو أدى ذلك به إلى الهزيمة في المباراة الأولى وتغريمه بالخسارة في المباراة الثانية.

الشطرنج يحوي الجوهر المركَّز للحياة: أولًا أن عليك لكي تفوز أن تتحلى بقدر كبير من الصبر وبعد النظر، وثانيًا لأن اللعبة تقوم على الأنساق أي على تتبُّع طرق اللعب السابقة للخصم لتوقُّع ما سوف يلعبه في المباريات التالية. وخصمك أيضًا يحلل الأنساق التي تتبعها في اللعب ويستخدمها لتوقع تحركاتك التالية، وحين نخالف توقعاته لا يكون لديه شئ يبني عليه هجماته ضدك وبذلك تجعل لنفسك الأفضلية. في الشطرنج كما في الحياة حين لا يستطيع الناس توقع أفعالك تصيبهم الرهبة فينتظرون ما تفعله في حيرة وارتباك.

> الحياة في البلاط خطيرة ومرهقة كلعبة شطرنج تتطلب منك تحريك القطع والتشكيلات وأن تضع خطة وتتبعها وتتفادى خطط خصومك وتحركاتهم، لكن يكون من الأفضل أحيانًا أن تخاطر وأن تلعب أكثر النقلات جموحا ومخالفة للتوقع.

جان دي لا برويير ١٦٤٥ - ١٦٩٦

مفاتيح للسطوة:

لا شئ يرهب الناس أكثر من الأمور المباغتة وغير المتوقعة، وهذا ما يجعلنا نفزع من الزلازل والأعاصير لأننا لا نعلم متى تعصف بنا، وإن ضربنا أحدها نظل نتوقع في فزع حدوث أخرى، ويؤثر فينا السلوك الإنساني غير المتوقع بنفس الطريقة لكن بدرجة أقل.

الحيوانات تتصرف بطرق ثابتة، ولذلك يسهل علينا توقع تصرفاتها واصطيادها. الإنسان هو الكائن الوحيد القادر على أن يغير أنساق سلوكه ويحسنها بإرادته، وعلى أن يتغلب على ضغط العادات والروتين، إلا أن القليلين من الناس من يدركون قيمة هذه القدرة ويفضل الكثيرون راحة الروتين ويستسلمون لطبيعتهم الحيوانية التي تجبرهم على تكرار أفعالهم القهرية دون تغيير، لأن ذلك لا يتطلب منهم جهدا ولأنهم يظنون خطأ أنهم إن لم يزعجوا أحدا فسوف يتركهم الآخرون في حالهم. عليك أن تعلم أن أهل السطوة يبثون الرهبة فيمن حولهم بتعمد استفزازهم وتوتيرهم حتى تبقى المبادرة في أيديهم. عليك أن تضرب أحيانًا دون إنذار أو مقدمات لتجعل الآخرين يرتجفون، فقد كان ذلك من الأدوات التي استخدمها أصحاب السطوة لقرون.

كان فيليبوماريا - الدوق الأخير لإيطاليا من الفيسكونيين - يتعمد أن يخالف توقعات الجميع منه، فقد كان يغدق فجاة على أحد رجال البلاط بالاهتمام والرعاية حتى يظن الرجل أنه سيترقى لمنصب أعلى وحينها يبدأ فيليبو في التعامل معه بأقصى درجات الاحتقار. وقد تؤدي حيرة الرجل إلى الابتعاد عن البلاط وحينها يستدعيه الدوق ويبدأ في الإحسان إليه مرة أخرى. بهذه الحيرة المضاعفة يظن الرجل أن رغبته في الترقِّي أصبحت ظاهرة ومستفزة

للدوق فيبدأ في تهذيب سلوكه ويتصرف كما لو أنه لم يعد يتوقع أن ينال هذا الشرف فينهره الدوق ويوبخه على عدم طموحه ويبعده عنه من جديد.

كان سر التعامل مع فيليبو بسيطا: لا تفترض أنك تعرف ما يريد أو تحاول تخمين ما يسره، ولا تقحم إرادتك في قراراته، بل استسلم لإرادته ثم انتظر ما يحدث. سمحت تلك الحيرة التي يبثها في الآخرين لحكم فيليبو أن يزدهر ويتسم بالأمن والسلام ولم يجرؤ أحد أن يتحداه.

مخالفة التوقعات غالبًا ما يكون تكتيكا أساسيا لدى السادة وأولي الأمر، إلا أنه يمكن للمقهورين أن يستخدموه أيضًا بنجاح كبير، فإن وجدت نفسك محاصرا ويتكالب عليك آخرون أقوى منك، فعليك أن تقوم بتصرفات تخالف توقعاتهم، وسيجعلهم ذلك يرتبكون لدرجة تبعدهم عنك أو تجعلهم يرتكبون حماقات تكتيكية.

في ربيع عام ١٨٦٢ وأثناء الحرب الأهلية الأمريكية، كان الجنرال ستونوول جاكسون مع ٤٦٠٠ من جنود التحالف في حرب استنزاف مع قوات الاتحاد الأكبر منهم عددا في وادي شناندوه، وفي هذا الأثناء كانت قوة تعدادها ٩٠٠٠٠ جندي اتحادي تتحرك من واشنطن تحت قيادة الجنرال جورج برنتون ماكلالين لمحاصرة ريشموند بولاية فرجينيا عاصمة قوات التحالف، حينها أخذ جاكسون لأسابيع من بدء الحملة يقود جنوده مبتعدا عن الوادي ثم العودة إليه مرة بعد مرة.

لم يكن لتحركاته أي معنى، وبدأ الاتحاديون يتساءلون: هل يستعد لمساندة الدفاع عن المدينة؟ هل ينوي الزحف إلى واشنطن بعد أن تركها ماكلالين دون حماية؟ هل كان يتجه شمالا لإحداث المزيد من الفوضى والدمار. لم يعرف أحد ما الذي يجعله يتحرك هكذا في دوائر.

جعلت تحركات جاكسون غير المبررة جنرالات الاتحاد يبطئون زحفهم نحو ريشموند حتى يتبينوا ما الذي كان مقدما عليه، وفي هذه الأثناء كانت قوات الجنوب تجمع التعزيزات الكافية للدفاع عن المدينة، وتحولت المعركة من فرصة كانت ستسمح للاتحاد بسحق قوات التحالف إلى مأزق. وكان جاكسون يستخدم هذا التكتيك كثيرًا حين يواجه قوات تتفوق عليه عدديًّا، وكان يقول (أربك عدوك وفاجئه وضلله على قدر ما تستطيع... فهذه التكتيكات تفوز في كل مرة، وباستخدام هذه الطريقة يمكن لجيش صغير أن يدمر جيشا كبيرا).

لا تنطبق هذه القاعدة على الحرب فقط بل حتى على شئون الحياة اليومية، فالناس يحاولون دائمًا أن يقرءوا الدوافع وراء أفعالك وأن يتوقعوا تصرفاتك وأن يستخدموا هذه التوقعات ضد مصالحك، وعليك أن تقوم بتصرفات لا يمكن توقعها وسوف يضعهم ذلك في موقف صعب، لأن عدم فهمهم لك يفقدهم الثقة في تصرفاتهم نحوك، وفي هذه الحالة يصبح من السهل ترهيبهم.

قال بابلو بيكاسو ذات مرة (أفضل الحسابات هي أن لا تحسب، فبعد أن تحقق مستوى معينا من الشهرة والتقدير يتوقع الناس أن كل ما تفعله مخطط وينم عن الذكاء، وحينها يصبح من الغباء أن تخطط لخطواتك مقدما بدقة مفرطة والأفضل لك أن تتصرف بوحي اللحظة).

ظل بيكاسو يتعامل لفترة مع تاجر الأعمال الفنية بول روزنبرج، وكان يسمح له في البداية بتحقيق هامش أرباح كبير في بيع لوحاته، ثم فجأة ودون أسباب قال له بيكاسو إنه لن يدعه يبيع أي من لوحاته مرة أخرى. ووصف بيكاسو ما حدث بعد ذاك (ظل روزنبرج مشغولا ليومين يبحث عن السبب، تساءل إن كنت أنوي التعامل مع تاجر آخر. كنت أقضي وقتي أعمل وأنام بينما كان روزنبرج مؤرقا

في تخيل الأسباب، ثم عاد إليَّ وأعصابه تحترق وقال لي: صديقي العزيز، إنك لم تكن لتقطع معاملاتنا إن كنت ادفع لك [وحدد مبلغا أعلى بكثير] ثمنا للوحاتك بدلا عن الثمن الذي اعتدت أن ادفعه لك. أليس كذلك؟) مخالفة التوقعات لا يشكل فقط سلاح ترهيب: فتعقيد نسق تصرفاتك يجذب انتباه الآخرين إليك واهتمامهم بك، ويجعلهم يتحدثون عنك، وينسبون إلى تصرفاتك دوافع وتفسيرات لا تمت بصلة للحقيقة، ولكن ذلك يبقيك دائمًا في أذهانهم. الخلاصة هي أنه كلما بدوت اعتباطيا في تصرفاتك يزداد ما تجنيه من احترام وتقدير، فالخانعون وحدهم هم من يتصرفون حسب توقعات الآخرين.

الصورة

الإعصار.

ريح لا يمكن توقعها تحدث تغيرات مفاجئة في الضغط والاتجاه والسرعة، ولا توجد دفاعات توقفها، ولذلك تثير الأعاصير فينا الفزع والارتباك.

اقتباس من معلم: الحاكم الحاذق يكون غامضا في تصرفاته فيبدو وكأنه لا يستقر على رأي واحد ويصعب تفسير مقاصده بحيث لا يستطيع أحد أن يعترضه، ويجعله ذلك ينعم بالراحة في عليائه في حين يرتعد وزراؤه تحت قدميه.

(هان فاي تسو، فيلسوف صيني، القرن الثالث ق. م.).

عكس القاعدة:

أحيانًا يكون مراعاتك للتوقعات من صالحك: فاتخاذك لنسق يعتاده الآخرون ويرتاحون له يغريهم بالتغافل عنك، لأن كل ما قد يدبرونه لك يعتمد على أفكارهم المسبقة عنك. ويمكن أن يفيدك ذلك بعدة طرق: فهوأولًا يمنحك ساتر دخان وواجهة مقبولة من الآخرين تسمح لك

بخداعهم، ثانيًا يسمح لك توقع الآخرين لتصرفاتك أن تقوم في حالات استثنائية بمخالفة طريقتك المعتادة لتوتر خصمك بشدة تجعله يسقط حتى قبل أن تمسه.

في عام ١٩٤٧ كانت الترتيبات معدة لأن يتنافس محمد علي كلاي وجورج فورمان في بطولة العالم للوزن الثقيل، وكان الجميع متيقنون مما سوف يحدث: كان جورج فورمان القوي سيسعى للفوز بالضربة القاضية بينما خطة كلاي هي أن يظل يتراقص حول الحلبة حتى يجهد خصمه، فقد كان ذلك نسق كلاي في القتال الذي لم يغيره طوال عشر سنوات، لكن استمراره على هذا النسق كان سيمنح التفوق لفورمان: لأنه أن آجلا أو عاجلا سيقترب من فورمان ويتلقى منه الضربة القاضية، إلا أن كلاي أستاذ الاستراتيجيات كانت لديه خطة أخرى، فقد صرح في مؤتمر صحفي قبل اللقاء الكبير أنه سيغير أسلوبه ويضرب فورمان ضربة قاضية. لم يصدق أحد ذلك للحظة ولا حتى فورمان، ورأوا أن ذلك سيعد انتحارا لكلاي وظنوا أنه يستهزئ كعادته.

لدهشة الجميع نفذ كلاي ما قاله، وبينما كان فورمان ينتظر منه أن يتراقص على الحلبة توجه إليه كلاي ولكمه لكمات قوية. لقد خذل استراتيجية خصمه تمامًا، وفي حيرته وارتباكه أخذ فورمان ينهك نفسه ليس في مطاردة كلاي وإنما في إطلاق اللكمات عشوائيا ويتلقى معها المزيد من اللكمات المضادة وفي النهاية وجه إليه كلاي لكمة مستقيمة أسقطته ارضا. تعوّد الناس على توقع أن سلوك الأشخاص لن يتغير عن تصرفاتهم السابقة هوالذي جعل فورمان لا يفكر في أن كلاي سيغير أسلوبه رغم تصريحه للجميع بذلك. دخل فورمان إذن الفخ الذي قيل له إنه سوف يدخله.

تحذير:

قد تعمل مخالفتك للتوقع ضد مصالحك خاصة إن طبقتها مع أوليائك، فهناك أوقات عليك أن تشعر فيها الآخرين بالراحة والاطمئنان إليك لا أن توترهم. كما أن المبالغة في مخالفتك للتوقعات قد تظهرك مترددا أو حتى مضطربا نفسيا. الأنساق تتحكم بالناس ومخالفتك لها ترهب الناس وتحيرهم لكن عليك أن تستخدم هذه المباغتات بحكمة.

القاعدة ١٨
لا تتخذ حصونا تمنعك عن الآخرين
فالعزلة خطر يهددك ولا يحميك

الحكمة:

العالم مكان خطر ملئ بالأعداء وعلى الجميع أن يحمي نفسه. وقد تظن أن التحصن يؤمنك، لكن العزلة تضيف إلى المخاطر أكثر مما تحمي منها، فهي تصعب عليك الحصول على المعلومات الثمينة وتبرزك كهدف سهل للهجوم. الأفضل أن تتجول بين الناس وتختلط بهم وتصنع من بينهم حلفاء. فالجموع هي الدرع الحقيقي الذي تحتمي به من الأعداء.

انتهاك القاعدة:

كان شين شه هوانج تي - أول إمبراطور للصين (٢٢٠ - ٢١٠ ق. م) - أقوى رجل في عصره، وكانت إمبراطوريته أكبر وأقوى من إمبراطورية الإسكندر الأكبر، فقد استطاع أن يستولى على كل ما حوله من الممالك ووحَّدها جميعًا في مملكة واحدة كبيرة هي الصين التي سميت تيمنا باسمه، لكن في السنوات الأخيرة من حياته كان من الصعب أو المستحيل لأحد أن يراه.

كان الإمبراطور يعيش في أروع قصر بني حتى حينه في العاصمة هسين يانج، وكان بالقصر ٢٠٠ جناح تتصل مع بعضها البعض بممرات سرية تحت الأرض وتسمح للإمبراطور بأن يتجول بأرجاء القصر دون أن يراه أحد،

وكان ينام في غرفة مختلفة كل ليلة، وكل من يراه ولو غير عامد تقطع رأسه. لم يعرف إلا القليلون عن أحواله، وحتى هؤلاء إن أفشوا بما يعرفون كانوا يعاقبون أيضًا بالموت. كان الإمبراطور الأول للصين يخشى الاتصال بالناس لدرجة جعلته لا يغادر القصر إلا متخفيا في السر، وفي إحدى تلك الرحلات مات فجأة وحمل جسده إلى العاصمة في المركبة الملكية تجر خلفها عربة محملة بالسمك المملح لتغطي على رائحة الجثة المتعفنة. مات الإمبراطور وحيدًا، بعيدًا عن أسرته وأصدقائه ورجال قصره لا يصحبه إلا وزير وبعض الخصيان.

التعليق:

بدأ شيه هوانج تي حياته حين كان ملكًا لمملكة شين محاربًا شجاعًا لا يخشى أحدًا، وكان طموحه لا يقف عند حد، ووصفه الكتاب في عصره بأنه رجل له (أنف دقيق وعينان ضيقتان وصوت ابن آوى وقلب نمر أو ذئب)، قد يكون رحيما أحيانًا ولكن في أغلب الأحوال (يبتلع الرجال دون تردد)، واستطاع بالحيلة وبالعنف أن يستولي على الأقاليم المحيطة بمملكته وأن يكوّن الصين الحالية كأمة وثقافة واحدة بدمج أمم وثقافات عديدة، وألغى الإقطاع، ولكي يراقب الأعداد الهائلة من الأسر الملكية المنتشرة في الممالك الكثيرة التي فتحها جمع ١٢٠٠٠٠ منهم إلى العاصمة وأسكن أهم رجال بلاطهم في قصره الهائل في هسين يانج ودمج الأسوار العديدة على الحدود وأكمل بناءها وصنع منها سور الصين العظيم، ووحد قوانين البلاد ولغة كتابتها وحتى قياس عجلات العربات.

لكن أثناء عمليات التوحيد والدمج هذه منع الإمبراطور الأول كتابات وتعاليم كونفوشيوس، الفيلسوف الذي تحولت أفكاره من الأخلاق إلى دين فعلي في الثقافة الصينية. بأمر من شيه هوانج تي أحرقت كتب كونفوشيوس

وكانت تقطع رأس أي شخص يقتبس من أقوال الفيلسوف الحكيم، وقد جلبت هذه الممارسات عداوة الكثيرين للإمبراطور فأصبح خائفا ومرتابا على الدوام وتزايدت الإعدامات. وقد علق كاتب معاصر لهذه الأحداث قائلًا (ظلت مملكة شين تنتصر لأربعة أجيال متوالية إلا أنها ظلت تعيش في خوف وخشية دائمة من الدمار).

احتمى الإمبراطور أكثر وأكثر بالعزلة، وكان يخسر ببطء سيطرته على الإمبراطورية، وكان الوزراء والخصيان يضعون السياسات دون موافقته أو علمه، بل وتآمروا ضده، وفي النهاية أصبح إمبراطورًا بالاسم فقط وكان معزولا لدرجة أنه لم يعلم بموته إلا قليلون، وكان من المرجح أن يقتله بالسم الوزراء الذين شجعوه على الاحتمَاء بالعزلة.

هذا ما ينتج عن العزلة: لو انسحبت واحتميت خلف حصن تفقد الاتصال بمصادر سطوتك، ولا تعرف بما يحدث حولك وتفقد الحكمة والإحساس بالتوازن، وبدلا من أن تحصل على الأمان تنقطع عن المعرفة المطلوبة للإبقاء على حياتك وازدهارك: لا تقطع نفسك أبدًا عن الشارع لدرجة تمنعك عن معرفة ما يدور حولك بما في ذلك المؤامرات التي تحاك ضدك.

مراعاة القاعدة:

أمر الملك لويس الرابع عشر ببناء قصر الفرساي له ولحاشيته في ستينيات القرن السابع عشر، ولم يكن يشبهه أي قصر آخر في العالم، وكان يعمل كخلية نحل حيث تدور كل الأمور حول الملك. كان لويس يعيش محاطا بالنبلاء حيث كان لكل منهم جناح يعتمد في قربه من جناح الملك على مكانة

شاغله، وكان مخدع الملك يشغل النقطة المركزية للقصر حرفيا، وكان قبلة الانتباه لجميع من في القصر. وكل صباح كانت الحاشية تقدم التحية للملك في طقس كان يعرف باسم التصبيحات.

في البداية كان الخادم الخاص للملك - الذي ينام عند أقدام الفراش الملكي - يوقظ الملك، ثم يقوم الحجَّاب بفتح الأبواب لمن لهم دور في التصبيحات، وكان ترتيب دخولهم محددا بدقة: في البداية يدخل الأبناء غير الشرعيين للملك وأحفاده ثم الأمراء والأميرات الشرعيون ثم طبيبه وجراحه ثم يدخل الموظفون الكبار في شئون الملابس الملكية ثم القارئ الرسمي للملك وبعد ذلك المسئولون عن تسلية الملك، ثم يدخل المسئولون في الحكومة من الأقل مرتبة للأعلى وأخيرًا وليس آخرا يدخل الضيوف الذين يحضرون التصبيحات بدعوة خاصة وفي نهاية المراسيم يكون قد حضر إلى المخدع مائة شخصية من البلاط والزوار الملكيين.

ويتم تنظيم الجدول اليومي بحيث تتحرك كل طاقة القصر إلى الملك وبأوامره، وكان يحضر بين يدي لويس رجال البلاط والمسئولون يطلبون النصح والمشورة، وكان يجيب عليهم جميعًا برد واحد (سوف أرى).

وكما علق القديس سيمون (كان إذا التفت نحوشخص أو ألقى إليه بتعليق غير هام تتجه كل العيون إلى ذلك الشخص فيصبح مميزا ويتحدث عنه الناس ويرفع ذلك من مكانته الاجتماعية). ولم تكن هناك فرصة للخصوصية داخل القصر، ولا حتى للملك، فكانت كل غرفة تتصل بأخرى وكل ممر يؤدي إلى غرف أكبر يجتمع فيها النبلاء، وكانت أفعال الجميع متشابكة معا ولم يكن شئ يمر دون أن يلاحظه الآخرون. كتب القديس سيمون أيضًا (لم يكن الملك

يهتم ويدقق على حضور علية النبلاء فحسب بل على النبلاء الأقل شأنا أيضًا. وكان في كل الأوقات سواء أثناء التصبيحات أو الوجبات أو تجواله في حدائق الفرساي ينتبه لكل التفاصيل، وكان يشعر بالإهانة إن علم أن النبلاء المقربين لا يعيشون باستمرار في القصر، ويغضب إن احتجب عن الظهور مؤقتا أومطولا أحد رجال الصفوة، وإن أتى هذا الرجل بمطلبة كان يرد بكبرياء (أنا لا أعرف هذا الشخص) وكان ذلك حكما لا يرد بانتهاء مكانته).

التعليق:

اعتلى لويس الرابع عشر العرش في نهاية حرب أهلية طاحنة كان المحرضون الأساسيون لها هم النبلاء، والذين ضاقوا بالسطوة المتنامية للملك وكانوا يشتاقون لعصر الإقطاع حيث كان الملاك يحكمون مناطقهم ولم تكن للملك سلطة كبيرة عليهم. خسر النبلاء الحرب ولكنهم ظلوا كثرة مشاكسة وحاقدة.

لم يكن بناء الفرساي مجرد نزوة ملك يحب البذخ، بل كان له وظيفة مصيرية وهي أن يراقب الملك بدقة كل من وما حوله، وتحول الحق في مساعدة الملك على ارتداء ثيابه في الصباح إلى شرف يتنازع النبلاء عليه. ولم تكن هناك فرصة للخصوصية أوالعزلة. أدرك الملك لويس الرابع في عمر مبكر أن انعزال الملك يشكل خطرًا عليه، ففي غيابه تتكاثر المؤامرات بسرعة كما يتكاثر الفطر بعد المطر، ويتحول الحقد عليه إلى فتن وأحزاب متحاربة، وقبل أن ينتبه يجد التمرد قد انتشر فلا يستطيع أن يتعامل معه، ولمكافحة ذلك لم يكن عليه أن يشجع الانفتاح والتواصل والتعايش الاجتماعي فحسب، بل أن ينظمها ويفتح القنوات لتدفقها. استمر هذا الحال طوال فترة حكم لويس

لخمسين عامًا من السلام والهدوء النسبيين، وطوال كل هذا السنوات لم تكن إبرة تسقط دون أن يعلم بها لويس.

العزلة تضر العقل ولا تفيد الفضيلة... ولتعرف أن الشخص المنعزل يكون دائمًا من المترفين وغالبًا من المتطيرين وأحيانًا مجنونا.

د. ساموبل جونسون ١٧٠٩ - ١٧٤٨

مفاتيح للسطوة:

برهن مكيافيللى أن من النظور العسكري البحت يكون بناء الحصون والاحتمًاء بها خطأ استراتيجيا دائمًا، فهي تقيس قدرات من يبنيها وتكون هدفا سهلا لعدوه. تبنيها لكي تحميك ولكنها تقطع عنك المساعدات وتحد من مرونتك، قد تبدولك متينة ولكن بمجرد أن تتحصن خلف أحدها يعرف الجميع مكانك، ودون جهد كبير من عدوك يتحول حصنك إلى سجن، كما أن مساحاتها الصغيرة والمقيدة تجعلها معرضة بشدة لانتشار الأوبئة والأمراض. بلغة الاستراتيجية لا توفر الحصون أي حماية وتخلق من المشكلات أكثر مما تحل.

البشر كائنات اجتماعية بطبيعتهم ولذلك تعتمد السطوة على التعاملات والاختلاط الاجتماعي، ولكي تكتسب السطوة عليك أن تضع نفسك في مركز الأحداث كما فعل لويس الرابع عشر في قصر الفرساي. يجب أن تدور الأنشطة حولك وعليك أن تتنبه لما يجري في الشوارع وأن تكتشف أي شخص قد يدبر ضدك المكائد. ويخطئ معظم الناس حين تتهددهم الأخطار ويلجأون للانعزال والانغلاق على معارفهم المقربين كحصن أو ملاذ

يشعرهم بالأمان، ولكن ذلك يجعلهم يقتصرون في الحصول على المعلومات على دوائر تضيق باستمرار، ويضيع منهم المنظور الواضح والعقلاني لرؤية الأحداث، ويفقدهم القدرة على المناورة فيصبحون أهدافا سهلة لأعدائهم، وقد تصيبهم العزلة بالارتياب المرضي. وكما في الحروب والنزاعات وكذلك في أغلب الألعاب الاستراتيجية يكون عزل الخصم ومحاصرته الخطوة الأولى لهزيمته والقضاء عليه.

في أوقات الريبة والخطر عليك أن تقاوم هذه الرغبة نحوالانطواء للداخل، وأن تكون أكثر انفتاحا على الآخرين، وتبحث عن حلفائك القدامى وأن تكوِّن تحالفات جديدة، وتجبر نفسك على الدخول في دوائر متنوعة من العلاقات. كانت تلك حيلة الأقوياء وأصحاب السطوة لقرون مضت.

كان رجل الدولة الروماني شيشرون من أصل متواضع بين النبلاء، ولم يكن ذلك ليسمح له بالحصول على السطوة ما لم يصنع لنفسه مكانًا بين الصفوة الذين يحكمون المدينة، وقد نجح في ذلك نجاحا مبهرا. أخذ شيشرون يتعرف على كل أصحاب النفوذ ويتأمل العلاقات التي تربط بينهم، وكان يخالط الجميع ويعرفهم وكوَّن شبكة كبيرة من الروابط بحيث أن عرقلة عدو هنا يسانده حليف هناك.

وكان رجل الدولة الفرنسي تاليران يجيد هذه اللعبة بنفس القدر، وعلى الرغم من أنه كان سليل إحدى أعرق الأسر في فرنسا وأقدمها تاريخا، إلا أنه جعل على نفسه أن يظل على اتصال بما يحدث في شوارع باريس، وكان ذلك يسمح له أن يتعرف مبكرا على ما يختمر بين العامة من ميول واضطرابات، بل كان يستمتع بشكل خاص بالتواصل مع شخصيات إجرامية مشبوهة

وكانوا يقدمون له معلومات قيمة، وكان في كل أزمة أو تبدل للسلطة - مثل انتهاء مجلس الحكم وسقوط نابليون ونزول لويس الثامن عشر - قادرا ليس على أن ينجو بنفسه فقط بل أن يزدهر، وذلك لأنه لم يغلق نفسه أبدًا على دائرة ضيقة من المعارف بل كان يصنع لنفسه دائمًا روابط مع النظام الجديد.

هناك قاعدة تنطبق على الملوك والملكات وعلى القادة الكبار للمؤسسات: في اللحظة التي تنقطع فيها عن شعبك وتبحث عن الأمان في العزلة يبدأ التمرد في الاختمار، ولا تظن نفسك أبدًا حصينا لدرجة تسمح لك بالانقطاع حتى عن أدنى رعاياك ومرؤوسيك مرتبة. التحصن بموقعك يجعلك هدفا سهلا للمتآمرين من رعاياك وأتباعك والذين يرون في انعزالك عنهم إهانة وسببا للتمرد.

ولأننا كبشر كائنات اجتماعية بالطبيعة فإننا لا نكتسب المهارات التي تجعل الآخرين يحبون صحبتنا إلا بالمخالطة والانطلاق، وكلما زاد اتصالنا بالآخرين يزداد شعورنا بالامتنان والراحة، ولكن العزلة على عكس ذلك تشعرنا بالرهبة من الصحبة وتجعل لفتتانا خائفة وغير واثقة فيبتعد الناس عنا وندخل في المزيد من العزلة.

في عام ١٥٤٥ أراد الدوق كوزيموالأول من آل مديتشي أن يخلِّد اسمه بإنشاء الزخارف النحتية لجدران المصلى الرئيسي في كنيسة سان لورنزو بفلورنسا، وكان هناك الكثيرون من الفنانين ليختار من بينهم. في النهاية استقر رأيه على جاكوبو دي بونتورمو. بعد سنوات من النجاح اشتدت رغبة بونتورمو في أن يجعل هذه الزخارف إبداع حياته وتراثا للأجيال القادمة، وكان قراره الأول أن يحيط البناء بأسوار وحواجز وستائر تمنع الناس من

رؤية تحفته الفنية خوفا من أن يسرق أحدهم أفكاره، فهو عمل قد يتفوق به على مايكل أنجلو نفسه. وكان إذا تسلل بعض الشباب بدافع الفضول يقوم جاكوبو بالمزيد من التشديد على إغلاق المبنى. ملأ بونتورمو سقف المصلى بمشاهد من الكتاب المقدس - مثل قصة خلق العالم وآدم وحواء وسفينة نوح وغيرها، وفي أعلى الحائط الأوسط رسم المسيح يقف في مهابة يقيم الموتى يوم الحساب. ظل الفنان يعمل في المصلى طوال أحد عشر عامًا وكان نادرًا ما يغادره لأنه أصبح يخشى الناس ويخاف بشدة من أن تُسرق أفكاره.

مات بونتورمو قبل أن ينهي الزخارف، وضاعت هي الأخرى ولم ينج منها شئ، ولكن صديق بونتورمو الكاتب العظيم فاساري رآها بعد موت الفنان بقليل، ووصفها بأنها كانت خالية تمامًا من التناسق، وكانت بعض المشاهد تقتحم المشاهد الجاورة، وكانت أشكال من بعض القصص تداخل قصصا أخرى بتكرار مفزع، وكانت تبين انشغال بونتوروموبالتفاصيل وتغافله عن الصورة الكلية. اكتفى فاساري سريعًا من وصفه لهذه الزخارف وكتب أنه لو استمر في الوصف (فقد يصيبني الجنون وتحل عليَّ اللعنة التي جعلت بونتورمو يقضي أحد عشر عامًا في صنعها، والتي كانت تربك كل من يراها). كان هذا العمل تدميرا وليس - كما أراد بونتورمو - تتويجا لنجاحه واسمه كفنان.

كانت هذه الزخارف التجسيد البصري لما تفعله العزلة في العقل البشري: أي فقدان التناسق والهوس بالتفاصيل على حساب المعنى الشامل والمبالغة القبيحة التي لا يستسيغها احد. العزلة تقتل الإبداع وتقلل القدرة على التواصل مع الناس. كان شكسبير أشهر كاتب في عصره لأنه كتب الدراما لعامة الناس واستطاع أن ينفتح على الجموع فكانت الجماهير تفهم أعماله بسهولة مهما اختلفت أذواقهم ومستواهم التعليمي، أما الفنانون الذين يحصرون أنفسهم في قلاع من

أساليبهم ومعانيهم الخاصة فيفقدون الإحساس بالتناسق وتنغلق أعمالهم على الدائرة الضيقة التي يحيطون أنفسهم بها ويظل هذا الفن محدودا ودون تأثير.

أخيرًا، ولأن السطوة نشاط إنساني فمن المحتوم أن تزيد بالتواصل مع الناس، وبدلا من الانكفاء داخل عقلية التحصن عليك أن ترى العالم بالطريقة التالية: إنه فرساي كبير تتصل فيه كل حجرة بالحجرات الأخرى، وعليك أن تكون سلسا وأن تجيد التنقل بين الدوائر الاجتماعية المختلفة دون أن تنحصر داخل أوخارج أي جماعة، فهذا النوع من المرونة والتواصل الاجتماعي يحميك من المتآمرين ضدك والذين لن يستطيعوا إخفاء الأسرار عنك، ويحميك من أعدائك لأنهم لن يستطيعوا عزلك عن حلفائك. كن دائم التحرك وامتزج وخالط كل من في حجرات القصر ولا تقف أو تستقر في مكان واحد، فلا أحد يستطيع أن يتصيد كائن لديه مثل هذه الرشاقة.

الصورة

الحصن

يقف في أعلى التل رمزا لكل ما يبغضه الناس في السلطة، ويجعل رعاياك في الأسفل يبيعونك لأول عدو يأتي إليهم. الحصون تقطع التواصل والمعلومات ولذلك تسقط سريعًا.

اقتباس من معلم: الأمير الصالح والحكيم والذي يرغب أن يظل حكمه دائمًا كذلك، ولا يريد لأبنائه أن يمارسوا القهر والطغيان لا يبني لهم أبدًا حصونا، ويجعلهم يعتمدون في أمنهم على إخلاص رعاياهم لهم وليس على احتمائهم بالحصون المنيعة.

(نيقولو مكيافيللي، ١٤٦٩ - ١٥٢٧).

عكس القاعدة:

ليس من الحكمة أو الفائدة أبدًا أن تنعزل عن الناس فبدون الإنصات لما يحدث في الشوارع لا يمكنك أن تحمي نفسك. الشئ الوحيد الذي تخسره من التواصل مع الناس هو التفكير، فضغوط التواؤم مع المجتمع وعدم التنائي بنفسك عن الناس لا يسمح لك أن تفكر بوضوح وموضوعية في طبيعة ما يدور حولك. ويمكن للعزلة المؤقتة أن تعيد لك المنظور، فالكثيرون من المفكرين الكبار صنعتهم السجون حيث لم يكن لديهم شئ آخر غير التامل. ولم يستطع مكيافيللي أن ينهي كتابه الأمير إلا حين تم نفيه إلى مزرعة بعيدة عن مكائد الحياة السياسية في فلورنسا. الخطر في هذا النوع من الانعزال أنه يستثير كافة أنواع الأفكار الغريبة والمنحرفة، فقد يمنحك منظورا للرؤية ولكنه يفقدك الإحساس بحجمك الحقيقي ومحدودية إمكاناتك. وكلما طالت عزلتك يصعب عليك أن تكسرها حين تريد، فالعزلة تدفنك في كثبانها الرملية ببطء ودون أن تشعر. إن كنت تحتاج وقتا للتفكير فاجعل العزلة ملاذك الأخير وبجرعات صغيرة مع الحرص على جعل المجال لعودتك للاختلاط بالناس مفتوحا.

القاعدة ١٩
تبيَّن جيدًا مع من تتعامل
حتى لا تصيب أحدًا بجهالة

الحكمة:

العالم ملئ بأنواع مختلفة من البشر ولا تظن أن الجميع سيردون على استراتيجياتك بنفس الطريقة. هناك أشخاص إن خدعتهم أو تلاعبت بهم سوف يقضون ما تبقى من حياتهم يسعون للانتقام منك فهم ذئاب في جلود حملان. أحسن اختيار فرائسك وخصومك حتى لا تضع يدك في جحر ثعبان.

الخصوم والسذج والفرائس: تصنيف تمهيدي:

في طريقك نحو السطوة ستقابل أنماطا كثيرة من الخصوم والسذج والفرائس. النموذج الأعلى لفنون السطوة هوالقدرة على أن تفرق بين الذئاب والحملان وبين الثعالب والأرانب وبين الصقور والنسور. إن استطعت ذلك فلن تحتاج أن تضغط كثيرًا على أحد كي تحقق النجاح. لكن إن تعاملت عشوائيا مع من تقابل فستقضي ما تبقى من حياتك في حسرة دائمة، هذا إن طالت حياتك بما يكفي. معرفتك بأصناف الناس والتعامل معهم حسب هذه المعرفة يعتبران من المطالب المصيرية للنجاح. فيما يلي ذكر لأخطر خمسة أنماط ممن قد تستدرجهم في غابات السطوة، كما وصفهم قديما المحتالون الكبار وغيرهم ممن يجيدون قراءة الناس.

المتغطرس أو المتكبر على عكس ما قد يظهر لك في بداية التعامل مع هذا الشخص فإنه يصبح شديد الخطورة إن رأى شيئًا يجرح كبرياءه الحساس، فما قد يظنه استهزاء به يرد عليه بعنف شديد، وقد تسأل نفسك (أنا لم أقصد إلا كذا أو كذا كما أننا كنا جميعا نتماز ح...). لا يهم كل ما قد تقوله له فليس هناك منطق في ردود فعل هذا الشخص، فلا تضيع وقتك معه في التفسيرات. في أي وقت إن رأيت لدى من تتعامل معه مبالغة في الحساسية أو الكبرياء ابتعد عنه، وأيا كان ما ترجوه منه فإنه لا يستحق المخاطرة.

الخائر دائمًا. هذا النمط من الناس قريب من النمط المتكبر ولكنه أقل إظهارا للعنف ويصعب أن تتعرف عليه بسرعة. هذا النوع تكون شخصيته هشة ولا يثق في ذاته وإن أحس أن أحدا يخدعه أو يهاجمه يلتهب إحساسه بالتجريح، ويبدأ في مهاجمتك بضربات خفية تقوى تدريجيا قبل أن تلاحظها، وإن رأيت أنك قد خدعت أو آذيت مثل هذا الشخص فعليك أن تبتعد عنه لفترة طويلة، لأنك لو بقيت قريبا منه فسوف يظل يستنزفك إلى أن يقضي عليك.

المرتاب. هذا النمط وهوتنويع آخر للنمطين السابقين وهوالذي قد يتحول في المستقبل إلى ستالين جديد، يرى في أفعال من حوله ما يريد أن يراه، وغالبًا ما يكون ما يراه هو افتراض أسوأ النوايا، والظن بأن الجميع يحاول إيذاءه. الحقيقة أن المرتاب هو أقل الأنماط الثلاثة المذكورة خطرًا: فلأنه مضطرب اضطرابا حقيقيا يكون من السهل خداعه تمامًا كما كان المحيطون بستالين يخدعونه دائمًا، فيمكنك التلاعب بطبيعته المتشككة لتحوله عنك إلى أناس آخرين، لكن إن رأيت أنك أصبحت هدفا لشكوكه فعليل أن تراقبه وتنتبه لنفسك.

الثعبان الذي لا ينسى ثأره. أن آذيت أو خدعت رجلًا من هذا النمط فإنه لن يظهر لك أي رد فعل غاضب بل يحسب وينتظر، وحين تأتي اللحظة التي

يقلب فيها الأوضاع لصالحه ستجده ينفذ انتقامه بهدوء ومهارة ودون رحمة. يمكنك أن تتعرف على هذا الشخص من حساباته وبراعته في كافة نواحي الحياة، وهو عادة بارد ولا يتأثر بمشاعر الآخرين. عليك أن تحذر أن تجرح هذا الثعبان وإن حدث وآذيته فعليك إما أن تدمره تمامًا أو تبتعد عنه تمامًا.

الشخص البسيط المتبلِّد، ربما انتصبت أذناك كالنمر المفترس لاصطياد تلك الضحية المغرية، لكن هذا الرجل أصعب كثيرًا على الخداع مما تعتقد. الوقوع ضحية للخداع يتطلب بعض الذكاء والخيال لدى الضحية - متى تجعله يحلم بالربح الذي سوف يجنيه، ولكن الرجل المتبلد لن يلتقط الطعم لأنه لن يراه. خطورة هذا النمط من الرجال ليس في أنه قد يؤذيك أو ينتقم منك ولكن في أنه سوف يهدر وقتك وجهدك ومواردك وحتى توازنك العقلي في محاولة خداعه. عليك أن تضع اختبارا لمن تريد أن تتصيده مثل أن تقص عليه دعابة أو حكاية وإن رأيت أنه يفسرها حرفيا دون فهم المغزى أو اللفتة، فيعني ذلك أنه من النمط المتبلد الذي وصفناه وعليك أن تتركه لحاله.

انتهاكات القاعدة:

الانتهاك الأول:

في بدايات القرن الثالث عشر استطاع محمد شاه خوارزم، وبعد حروب طويلة أن يؤسس إمبراطورية ضخمة تمتد غربا إلى الموقع الحالي لتركيا وجنوبا إلى أفغانستان، وكان مركز حكمه العاصمة الرائعة سمرقند. كان لدى الشاه جيش هائل قوي ومدرب وكان يستطيع أن يحشد ٢٠٠٠٠ جندي في أيام قليلة.

في عام ١٢١٩ استقبل الشاه محمد سفراء قائد قبلي ناشئ هو جنكيز خان، وكان مع هؤلاء السفراء كل أنواع الهدايا مقدمة لمحمد العظيم، وكانت الهدايا

تشمل أفضل البضائع من الإمبراطورية المنغولية والتي كانت صغيرة ولكن متنامية، وكان جنكيز خان راغبا في إعادة افتتاح طريق الحرير إلى أوروبا، وعرض الشراكة مع الشاه محمد واعدًا بإحلال السلام بين الإمبراطوريتين.

لم يكن محمد يعرف هذا الآتي من الشرق ورأى أنه من الغرور بحيث يخاطبه كندٍّ له رغم ما بينها من فارق يعرفه الجميع، ورفض عرض جنكيز خان. حاول خان مرة أخرى: هذه المرة أرسل قافلة من مائة جمل محملة بأندر البضائع التي نهبها من الصين، لكن قبل أن تصل القافلة إلى محمد قام إنالشيك وهو حاكم مقاطعة على حدود سمرقند بالاستيلاء عليها وأعدم قادتها.

اعتقد جنكيزخان جازما أن ما حدث قد تم بطريق الخطأ وأن إنالشيك تصرف دون الرجوع إلى الشاه محمد، وأرسل بعثة ثالثة إلى محمد مكررا عرضه وطالبا معاقبة الحاكم. هذه المرة قام محمد بقطع رأس أحد السفراء وأعاد الآخرين بعد أن حلق رؤوسهم وهي إهانة بالغة في عرف المغول. أرسل جنكيز خان رسالة إلى الشاه جاء فيها (أنت تريد الحرب، والمقدور سوف يكون، والله وحده يعرف ما ستنتهي إليه الأمور). حشد خان قواته وفي عام ١٢٢٠ هاجم مقاطعة إنالشيك وحاصر عاصمته وأسر هذا الحاكم وأعدمه بصب الفضة المنصهرة في أذنيه وعينيه.

في العام التالي قام خان بشن سلسلة من هجمات حرب العصابات ضد الجيش الهائل للشاه، وكانت هذه الطريقة جديدة تمامًا على عصره - كان جنوده يتحركون بسرعة كبيرة على أحصنة دون سرج ويطلقون السهام وهم يتحركون. واستطاعت هذه السرعة والمرونة أن تضلل الشاه محمد عن توقع أين ستتجه قوات جنكيز خان وماذا ستضرب في كل تحرك، وفي النهاية

استطاع خان الاختراق إلى العاصمة سمرقند وحاصرها، وفر محمد ومات بعد عام وتمزقت إمبراطوريته وانهارت، وأصبح جنكيز خان الحاكم الأوحد لسمرقند وطريق الحرير وأغلب شمال آسيا.

التعليق:

لا تظن أبدًا في الشخص الذي تتعامل معه أنه أضعف أو أقل أهمية منك، فبعض الأشخاص يتحلُّون بالحلم ويبطئون في إظهار الشدة ويجب أن لا يغريك ذلك بأن تسئ الحكم عليهم وتظن أنهم بلا نخوة وتتجرأ على إهانتهم، فحينها ستجدهم يهاجمونك بعنف يبدو مفاجئا وشديدا مقارنة بما أظهروه قبله من حلم. إن أردت أن ترفض طلب أحد فارفضه بأدب واحترام حتى إن رأيت في الطلب وقاحة أو سخف، ولا تصد أحدا بصلف وإهانة إن لم تكن تعرفه جيدًا، فربما تجد نفسك تواجه جنكيز خان آخر.

الانتهاك الثاني:

في الأعوام ١٩٢٠ - قام أمهر المحتالين في أمريكا بتأسيس رابطة لهم قاعدتها في مدينة دنيفر بولاية كولورادو، وكانوا ينتشرون في أشهر الشتاء في الولايات الجنوبية يمارسون حيلهم. في عام ١٩٢٠ كان جوفوري - وهومن قادة الرابطة - ناشطا في ولاية تكساس حيث قام بمئات الحيل التقليدية، وفي مدينة فورت وورث ألقى شباكه على راعي بقر يملك قطيعا هائلا اسمه ج. فرانك نورفليت وأوقعه ضحية لإحدى حيله، فبعد أن أقنعه بجني ثروة هائلة أخذ منه ٤٥٠٠٠ دولار وكانت كل رصيده البنكي، وبعدها بأيام أعطاه (الملايين التي ربحها) والتي اكتشف نورفليت بعد ذلك أنها بضع أوراق نقدية حقيقية تغلف قصاصات جرائد.

قام فوري ورجاله من قبل بأداء هذه الحيلة على مئات الأشخاص، وكان الضحية يشعر بحرج كبير من سذاجته فيتعلم الدرس صامتا ويقبل بالخسارة. لكن نورفليت لم يكن من هذا النوع فتوجه إلى الشرطة والذين أخبروه أن ليس في إمكانهم شئ لمساعدته، فرد عليهم نورفليت (إذن سوف أطاردهم بنفسي، حتى لو تطلَّب ذلك ما تبقي من حياتي). توليت زوجته شئون المزرعة بينما خرج نورفليت في رحلة يجوب أنحاء البلاد باحثا عن ضحايا وقعوا في نفس الخدعة، وقد تقدم معه ضحية آخر واستطاعا معا أن يجدا أحد المحتالين في سان فرانسيسكو وسلموه مقيدا إلى الشرطة، ولكن الرجل فضل الانتحار على معاناة السجن لفترة طويلة.

استمر نورفليت، وتتبع محتالًا آخر وأمسك به في ولاية مونتانا وربط حبلا حول عنقه وسحبه كالبقرة عبر الشوارع الموحلة حتى سلمه إلى شرطة المدينة. لم يكتف نورفليت بالترحال في أنحاء امريكا بل تجاوزها إلى بريطانيا وكندا والمكسيك بحثا عن جوفوري وعن ذراعه الأيمن و. ب. سبنسر، واستطاع أن يجد سبنسر في مونتريال وطارده في الشوارع ولكن استطاع سبنسر أن يهرب فلاحقه نورفليت فوجده في مدينة سولت ليك ولكن سبنسر فضَّل رحمة القانون عن قسوة راعي البقر فسلَّم نفسه للشرطة.

نجح نورفليت أن يجد جوفوري في جاكسونفيل بولاية فلوريدا وقرر أن يصحبه بنفسه لينال عقابه في تكساس. لم يكتف نورفليت بذلك وعزم على التوجه إلى دنيفر وتدمير الرابطة بكاملها، ولم تكلفه هذه المطاردة أموالا طائلة فحسب بل عامًا آخر من حياته، وفي النهاية استطاع أن يضع جميع أعضاء الرابطة خلف القضبان، وكان بعضهم قد سلم نفسه إلى السلطة خوفا منه.

بعد خمس سنوات قضاها نورفليت في المطاردة استطاع بمفرده أن يدمر أكبر اتحاد للمحتالين، وقد أفلسته هذه المساعي وحطمت زواجه ولكنه مات راضيا.

التعليق:

معظم الناس يتقبلون التحايل عليهم بنوع من الإذعان، فيتعلمون الدرس ويرضون بالخسارة لأن لا شئ يأتي مجانا، وغالبًا ما يكونون قد وقعوا في الفخ بسبب جشعهم ورغبتهم في كسب مال سهل وسريع. إلا أن هناك آخرين لا يذعنون أبدًا وبدلا من التندم على سذاجتهم وجشعهم لا يرون في أنفسهم إلا ضحايا أبرياء تمامًا.

أمثال هؤلاء الرجال يظهرون أنفسهم كأنهم أبطال يدافعون عن الحقوق والكرامة ولكن في حقيقة داخلهم يكمن خور مفرط، وتعرضهم للاستهانة والخداع يلهب داخلهم التشكك بأنفسهم فيسعون بكل ما أوتوا من القوة لإصلاح الخلل. هل كان ثأر نورفليت للحرج الذي تعرض له مبررا كافيا ليرهن مزرعته ويدمر أسرته ويقضي سنوات في الاستدانة والإقامة في أحقر الفنادق؟ بالنسبة لأمثال نورفليت في هذا العالم، يستحق الثأر للتجريح كل ما يتطلبه من ثمن مهما كان غاليا.

كل الناس لديهم خور ما في العزيمة، وغالبًا ما تكون أفضل الطرق لخداع الآخرين هي التلاعب بما لديهم من خور. إلا أنه في عالم السطوة يكون كل شئ بمقدار، ويعد من الخطر التعامل مع من لديهم خور يفوق المعتاد. وعليك إن كنت تمارس الخداع أو التحايل بأي من أشكاله أن تعرف هدفك جيدًا، فبعض الأشخاص لا يسمح لهم خورهم وضعف نواصيهم

أن يتحملوا أقل استخفاف من الآخرين نحوهم. لكي تعرف إن كان من تتعامل معه من هذا النوع من الرجال يمكنك أن تقوم باختبار بسيط - أطلق تهكما خفيفا عليه، فالشخص الراسخ والواثق من نفسه سيضحك على التعليق ولكن الخائر سيراها إهانة لشخصه. وإن ارتبت في أن من تستهدفه من النوع الخائر فابحث لنفسك عن ضحية أخرى.

الانتهاك الثالث:

في القرن الخامس ق. م. وفي مملكة شين (الصين حاليا)، حكم على الأمير شونج إره بترك البلاد إلى المنفى، وكان عليه أن يعيش حياة الكفاف وأحيانًا الفقر إلى أن يتمكن من استعادة وضعه السابق كأمير. وبينما كان شونج يعبر إمارة شنج لم يتعرف عليه حاكمها وعامله بفظاظة، وحين رأى وزيره ذلك قال له (هذا الرجل من كبار الأمراء، فلعل سموكم تظهرون له بعض الاحترام حتى يدين لكم بالعرفان). لكن الحاكم حين رأى الوضع المزري للأمير تجاهل نصيحة وزيره وأهان الأمير مرة أخرى، فحذره الوزير ثانية قائلًا (إن لم تكن لدى سموكم الرغبة في التعامل باحترام مع الأمير فاقتله الآن حتى تأمن شره في المستقبل)، لكن الحاكم لم يكن يريد سوى الاستهزاء والسخرية. بعدها بسنوات استطاع الأمير أن يعود إلى وطنه وتغيرت أحواله تمامًا، ولم يستطع أن ينسى من تعاطف معه ومن أهانه أثناء سنوات محنته. ما لم ينسه الأمير أبدًا هو معاملة حاكم شنج المهينة له، وفي أول فرصة جمع جيشا هائلا وزحف نحو شنج واستولى على ثمان من مدنها وأرسل حاكمها إلى المنفى.

التعليق:

لا يمكن أبدًا أن تتأكد من مكانة من تتعامل معه؟ فقليل الشأن اليوم قد يكون غدا ذا سطوة كبيرة. ونحن كبشر ننسى الكثير في حياتنا ولكننا لا ننسى أبدًا الإهانة. كيف كان لحاكم شنج أن يعرف أن شونج إره من النمط الطموح الذي يحسب ويخطط ويراوغ حتى يصل إلى ما يريد؟ وكيف كان له أن يعرف أنه ثعبان له ذاكرة لا تلين مع الزمن؟ الحقيقة أنه لا توجد طريقة يمكنه أن يعرف بها ذلك، وكان الأسلم له أن لا يستفز القدر الذي جعله يعرف. لا يربح الشخص شيئًا من إهانة أحد دون داع، وعليك أن تقمع اندفاعك لإهانة أي شخص حتى لو بدا لك ضعيفا، فالقدر الضئيل من إرضاء الغرور الذي قد تحصل عليه لا يساوي أبدًا الخطر من أن يكتسب هذا الشخص المكانة أو القدرة ليؤذيك.

الانتهاك الرابع:

كان عام ١٩٢٠ عام نحس شديد على تجار الأعمال الفنية فى أمريكا، فقد أخذ المشترون الكبار - وكانوا من أباطرة اللصوص في القرن التاسع عشر - يشيخون ويموتون بأعداد كبيرة كالذباب، ولم يظهر أثرياء يخلفونهم، وساءت الأحوال لدرجة جعلت عددا من كبار التجار يجمعون مواردهم في صندوق مشترك وهو ما لم يفعله أحد من قبلهم أبدًا لأن ما كان بين تجار الفنون من توافق لا يختلف عن ذاك الذي بين القطط والكلاب.

جوزيف دوفين تاجر الفنون الذي كان يبيع لوحاته لزعماء الاقتصاد في أمريكا، أخذ يعاني أكثر من غيره في ذلك العام وقرر أن يساهم في الصندوق المشترك، وأصبحت المجموعة تتكون من أكبر خمسة تجار في البلاد. قررت

المجموعة أثناء البحث عن زبون جديد أن هنري فورد هو أملهم الأخير. كان فورد وقتها أكثر الأمريكان ثراء ولم يكن قد خاض من قبل في تجارة الأعمال الفنية وكان هدفا ثمينا لدرجة تجعل تجمعهم للعمل معا قرارا حكيما.

قرر التجار إعداد قائمة تتضمن (أعظم ١٠٠ لوحة في العالم (و(تصادف) أنهم كانوا يملكونها جميعًا).. وأن يعرضوا على فورد شراءها جميعًا في صفقة واحدة بحيث تجعله أكبر مقتنٍ في العالم. وعمل اتحادهم لأسابيع على إصدار عمل رائع: كتاب من ثلاثة أجزاء يحوي نسخا جميلة للوحات وبجوار كل منها شرح بليغ عن تاريخها ومحتواها. بعدها ذهبوا لزيارة فورد في منزله في ديربورن بولاية متشجن وأدهشتهم بساطة المنزل: بدا لهم بوضوح أن السيد فورد رجل غير متكلف ولا يهتم أبدًا بالمظاهر.

استقبلهم فورد في مكتبه، وبدأ في تأمل الكتاب وأظهر إعجابه وتأثره، وبدأ التجار في تخيل الأموال الطائلة التي سوف تنصبُّ في جيوبهم قريبا، ولكن فورد وضع الكتاب وقال لهم (أيها السادة لا بد أن كتبا بهذه الجودة وصورا ملونة بهذا الجمال سوف يكون ثمنها كبيرا)، فاعترضه دوفين قائلًا (سيد فورد، لم نأت إليك لتشتري هذه الكتب فهي هدية منا إليك طبعناها لتعرض لك اللوحات). تحير فورد وقال (هذا لطف كبير منكم أيها السادة ولكن كيف يمكنني أن أقبل هدية جميلة ومكلفة كهذه من غرباء؟) فأخبره دوفين أن الصور في الكتاب هي للوحات يأملون في بيعها له. أخيرًا فهم فورد ولكنه قال متعجبا (ولكن سادتي، ما الذي قد أريده من اللوحات الأصلية إن كانت الصور التي في الكتاب على هذا القدر من الجمال؟)

التعليق:

كان دوفين يعتز بقدرته على دراسة ضحاياه وزبائنه والتعرف على نقاط ضعفهم وذوقهم في الفنون حتى قبل أن يقابلهم. ولكن بسبب الحالة البائسة التي كانت عليها تجارته وقتها تجاهل هذا التكتيك في هجمته على فورد، وقد احتاج لشهور حتى يتعافى نفسيا وماديا من هذا الخطأ في التقدير. كان فورد من النمط البسيط حقًّا ودون تكلف ويكن يستحق الجهد المبذول في استدراجه، كان من النوع العملي تمامًا ولم يكن يملك من الخيال ما يكفي لتخدعه. من وقتها ركز دوفين جهوده على أمثال ميلون ومورجان، وهم أشخاص لديهم من البراعة والخيال ما يكفي لتمكين أمثال دوفين من استدراجهم.

مفاتيح للسطوة:

أهم المهارات اللازمة لاكتساب السطوة والاحتفاظ بها هي القدرة على قراءة الناس وعلى معرفة طبيعة من تتعامل معهم. فبدون ذلك تتخبط في الظلام: ليس فقط أنك قد تصيب أشخاصا يؤذونك بل ستخطئ أيضًا في اختيار من تعمل معهم، وقد تظن أنك تجامل أشخاصا لتجد في الحقيقة أنك تهينهم. قبل أن تبدأ في أي تحرك حدد بدقة طبيعة من ستتعامل معه سواء كان خصما أو ضحية، فبدون ذلك تضيع وقتك هباء وترتكب الأخطاء. ادرس نقاط ضعف الآخرين والشروخ في دفاعاتهم ومناطق فخرهم وخورهم، واستشف باطنهم وظاهرهم قبل أن تقرر أن تتعامل معهم.

أخيراً، هناك أمران عليك أن تحذرهما: الأول هو أن لا تعتمد أبدًا على إحساسك أو فطنتك في تقييم خصومك، فسوف ترتكب أخطاء مزعجة إن اعتمدت على هذه المؤشرات غير الدقيقة. لا شئ يغني عن المعلومات

المحددة، فخذ ما يكفي من الوقت مهما طال في التعرف على خصمك والتجسس عليه لأن ذلك سوف يأتي بثماره على المدى الطويل.

ثانيًا، لا تثق أبدًا بالمظاهر، فمن لديه قلب أفعى قد يظهر الطيبة والتعاطف دائمًا حتى لا يكتشف الناس سره، والشخص الذى تراه كثير النزاع والتهديد للآخرين غالبًا ما يكون في حقيقته جبانا. عليك أن تعلم نفسك رؤية التناقضات في المظاهر الخارجية وأن تستقرئ ما يكمن تحت السطح، ولا تثق أبدًا بالصورة التي يمنحها الناس لأنفسهم - فهي مضللة تمامًا.

الصورة

الصياد

لا يصنع نفس الفخ للذئب وللثعلب. ولا يضع الطعم في مكان لن تأتيه الضحية، فهو يعرف بدقة عادات فريسته وأماكن اختبائها ويستخدم هذه المعرفة لاصطيادها.

اقتباس من معلم: لتكن واثقا من أنه لا يوجد أحد أقل قيمة وأهمية عن أن تحتاج يومًا لمهارته وخبرته، والتي لن يعطيها إليك إن كنت تحتقره وتزدريه، فالناس غالبًا ما ينسون ما ارتكب في حقهم من أخطاء لكنهم لا ينسون أبدًا من عاملهم باحتقار، لأن كبرياءهم سيذكرهم به إلى الأبد.

(لورد شستر فيلد، ١٦٩٤ - ١٧٧٣).

عكس القاعدة:

ما الذي يمكن أن يستفيده المرء من عدم فهمه للآخرين؟ إن لم تستطع أن تفرق بين الليث والحمل فسوف تدفع الثمن لا محالة. اتبع هذه القاعدة لأقصى ما تستطيع، فليس هناك ما يناقضها - ولن تجد ما يعكسها وإن حاولت.

القاعدة ٢٠
لا تلزم نفسك بالولاء لأحد

الحكمة:

الأغبياء وحدهم هم من يتسرعون في الانحياز لأحد أطراف الصراع. اجعل ولاءك لنفسك فقط ولا تلزم نفسك بمناصرة أحد. حفاظك على استقلالك يجعلك تسيد الآخرين، فتأليبك للصراع بينهم يجعلهم جميعًا يطلبون دعمك وتأييدك.

الجزء الأول:

لا تلزم نفسك بالولاء لأحد بل اجعل الجميع يتوددون إليك. شعور الآخرين بأنهم يمتلكونك بأي شكل من الأشكال يفقدك السطوة عليهم. وعدم إخلاص مشاعرك لأحد يجعل الناس يسعون لإرضائك والفوز بصحبتك. استمر في تحفظك واستقلالك وسوف تنال السطوة التي تأتي من تركيزهم عليك ومن عجزهم عن ضمك إليهم. تصرف كما فعلت الملكة العذراء: منِّهم بالأمل ولكن لا تشبع أبدًا رغبتهم في امتلاكك.

مراعاة القاعدة:

حين اعتلت الملكة إليزابيث عرش إنجلترا في عام ١٥٥٨ كان مفروضا عليها أن تسعى لتجد زوجا مناسبا. نوقش الأمر في البرلمان، وأصبح الحديث الشاغل للإنجليز من كافة الطبقات. اختلف الجميع حول من عليها أن تختار،

ولكنهم أجمعوا على ضرورة زواجها في أسرع وقت، لأن الملكة يجب أن يكون لها ملك وحتى تأتي بابن يرث عرش المملكة. استمر النقاش لسنوات وأخذ يطلب ودها وخطبتها كل من في البلاد من العزاب المناسبين والوسيمين من أمثال السير روبرت دادلي وإيرل إيسكس والسير والتر رالي، ولم تصد اليزابيث أحدا منهم ولكن لم يبد عليها أيضًا أنها تتعجل الأمر. وكانت تلميحاتها لأحدهم بأنها تريده تناقضها بتلميحات أخرى. في عام ١٥٦٦ أرسل البرلمان وفدا إلى الملكة يلح عليها أن تتزوج قبل أن تتخطى سن الإنجاب، ولم تصدهم أو تجادلهم ولكنها استمرت في الحفاظ على عذريتها.

أثارت اللعبة الدقيقة التي تلعبها إليزابيث مع خطابها الكثير من الخيالات الجنسية وأصبحت أقرب لصيحة لها أتباع ومريدون، وقد ذكر طبيب القصر سيمون فورمان في يومياته أنه كان يحلم بفضل بكارتها، وصوّرها الرسامون على هيئة ديانا [إلهة القمر في الأساطير الرومانية]، وقد كتب شعراء من أمثال إدموند سبنسر قصائد تخلد الملكة العذراء، ووصفوها بأنها (إمبراطورة العالم) وأنها (كوكبة العذراء العفيفة) التي تحكم العالم وتدور حولها النجوم، وكان خطابها يسرون إليها بتعليقات جنسية صريحة ولم تكن تمنعهم. كانت تفعل كل ما تستطيع لجذب اهتمامهم وفي نفس الوقت لا تعد أحدهم بشئ.

وفي أنحاء أوروبا كان ملوك وأمراء أوروبا يعرفون أن نجاح أحدهم في الزواج من إليزابيث سيرسخ التحالف بين إنجلترا وبلاده، فبدأ ملك اسبانيا وأمير السويد وأرشيدوق النمسا يتوددون إليها ورفضتهم جميعًا بأدب.

كان الشاغل الدبلوماسي الكبير في عصر إليزابيث هو التمرد في فنلندا وهولندا اللتين كانتا تحت الحكم الإسباني، وكان السؤال إن كان على إنجلترا

أن تنقض تحالفها مع إسبانيا وتستبدل بها فرنسا لتشجيع فنلندا وهولندا على الاستقلال؟ وفي عام ١٥٧٠ تبين أن التيار الأمثل لدى إنجلترا هو التحالف مع فرنسا بالفعل، وكان لدى ملك فرنسا أخوان مناسبان لإليزابيث هما الدوق إنجو والدوق إلينسون، كان لكل منهما ميزاته الخاصة، وقد تركت اليزابيث لكل منهما الأمل بالزواج منها، وظل الأمر حيا لسنوات. قام الدوق إنجو بعدة زيارات لإنجلترا وقبل إليزابيث على الملأ بل كان يدللها بالأسماء، وبدا أنها أيضًا تبادله مشاعره. في الوقت الذي كانت إليزابيث تلاطف فيه الأخوين تم توقيع المعاهدة التي أرست السلام بين فرنسا وإنجلترا. وفي عام ١٥٨٢ رأت إليزابيث أنها تستطيع أن تنهي تودد الأخوين إليها، وقد أشعرها ذلك براحة كبيرة خاصة من إبعاد الدوق إنجو الذي كانت تلاطفه لأسباب دبلوماسية ولكنها لم تحب صحبته ولم يعجبها شكله. بعد أن أمنت السلام بين البلدين أوقفت تودد الدوق اللزج إليها بأكبر قدر ممكن من الأدب.

في هذا الوقت كانت إليزابيث قد بلغت العمر الذي لا يسمح لها بالإنجاب وأكملت حياتها بالطريقة التي اختارتها وظلت حتى ماتت الملكة العذراء، ولم تترك وريثا للعرش ولكن فترة حكمها كانت تتميز نسبيا بالسلام والاستقرار والانتعاش الثقافي.

التعليق:

كان لدى إليزابيث أسباب وجيهة لعدم الزواج. رأت ما حدث لقريبتها ماري كوين في أسكتلندا، فقد أدى رفض الأسكتلنديين أن تحكمهم امرأة إلى ضغوط أن تتزوج وأن تكون حكيمة فى اختيارها، فلم يكن زواجها من أجنبي يلقى القبول من الشعب وكان اختيارها لأي من النبلاء سيؤدي لصراعات

رهيبة، وفي النهاية اختارت الزواج من لورد دارنلي وكان كاثوليكيا فأثارت بذلك غضب البروتستانت في أسكتلندا وتلا ذلك اضطرابات استمرت طويلا.

كانت إليزابيث تعرف أن الزواج غالبًا ما يقضي على حكم المرأة: فالزواج كان سيلزمها بالتحالف مع حزب أو بلد محدد، وكان سيفرض عليها كملكة أن تتورط في صراعات لا شأن لها بها وهي صراعات قد تنهكها أو تدخلها في حروب عبثية، كما أن الزوج سيصبح الحاكم الفعلي خلف الكواليس وغالبًا ما يسعى لتنحية زوجته عن الملك كما فعل دارنلي مع ماري كوين. تعلمت إليزابيث الدرس جيدًا، ووضعت لنفسها هدفين رئيسيين من الحكم: أن تتجنب الزواج وأن تتجنب الحرب، واستطاعت أن تدمج الهدفين معا بأن لوحت بإمكانية الزواج منها لكسب التحالفات. كانت لحظة تعهدها بالولاء لأي خاطب هي اللحظة التي تفقد فيها سطوتها، ولذا كان عليها أن تتألق بالغموض والجاذبية، وتحافظ على إحياء الآمال لدى كل من يطلبونها دون أن تخضع لأي منها.

من خلال لعبة الملاطفة والانسحاب التي مارستها إليزابيث طوال حكمها استطاعت أن تسيطر على البلاد وعلى كل رجل حاول أن يخضعها له، ولأنها كانت مركزا للانتباه كانت لها السيطرة. كان حفاظها على استقلالها قبل أي شئ آخر هوالذي مكنها من الحفاظ على سطوتها وجعل منها أسطورة لدى الكثيرين.

أفضل أن أكون متسولة عزباء عن أن أكون ملكة متزوجة

الملكة إليزابيث، ١٥٣٣ - ١٦٠٣

مفاتيح للسطوة:

تعتمد السطوة اعتمادا كبيرا على المظاهر، ولذلك عليك أن تتعلم الحيل التي تحسن صورتك. إحدى هذه الحيل أن تمتنع عن إلزام نفسك بشخص أو

بجماعة. وحين تنأى بنفسك فإنك لا تستثير في الآخرين الغضب بل الاحترام والتقدير، حيث يظهرك ذلك في عيونهم عصيًا وغير خاضع لأحد أو لعلاقة على عكس غالبية الناس، ومع الوقت تنمو حولك هالة من السطوة، ومع زيادة اشتهارك بالاستقلال ينجذب إليك الكثيرون راغبين في صحبتك أملا في التمكن من كسب ولائك لهم. والجاذبية تشبه الفيروس فحين نرى شخصا يقبل عليه معظم الناس نجد أنفسنا أيضًا منجذبين إليه.

في اللحظة التي تلزم نفسك فيها بأحد يزول عنك السحر وتصبح كأي شخص آخر. ستجد الناس يبذلون كل أنواع الطرق الماكرة والخفية لجعلك تتعهد لهم بالولاء، فقد يعطونك الهدايا أو يمطرونك بالخدمات. عليك أن تشجع اهتمامهم بك لكن لا تتعهد لأحد مهما كان الثمن. يمكنك أن تقبل هداياهم وخدماتهم إن أردت ولكن عليك أن تكون نائيا من داخلك، وعليك أن لا تقع عن غير عمد في الشعور بالالتزام والتعهد نحو أي شخص.

لكن عليك أن تتذكر، أن الحكمة في ذلك ليست في أن تنفر الناس منك أو تجعلهم يرون أنك غير قادر على الولاء بل أن تفعل كما فعلت الملكة العذراء بأن تثير اهتمام الآخرين بك وتغريهم بالأمل في كسب ودك، وعليك أن تستجيب لتوددهم أحيانًا لكن لا تقترب أبدًا أكثر من اللازم.

كان المحارب ورجل الدولة اليوناني ألسيبيادس يتقن هذه اللعبة، وكان من ألهم وقاد جموع الاثينيين لغزو صقلية عام ٤١٤ ق. م. وحين حاول الأثينيون الحاقدون عليه أثناء عودتهم التخلص منه باتهامه بادعاءات باطلة فضَّل اللجوء للإسبرطيين أعداء أثينا عن مواجهة المحاكمة في وطنه، وحين هزم الأثينيون في سيراقوزه ترك إسبرطة إلى بلاد فارس على الرغم

من أن مجد إسبرطة كان وقتها في تصاعد، وبدأ الإسبرطيون والأثينيون معا يتقربون إليه بسبب تأثيره على الفرس، وأغدق عليه الفرس بالكرم لسطوته على الإسبرطيين والأثينيين. كان يقدم الوعود لجميع الأطراف لكنه لم يلزم نفسه أبدًا بأي طرف، وفي النهاية أصبحت كل أوراق اللعبة في يده.

إن كنت تطمح للسطوة والنفوذ عليك أن تضع نفسك في الوسط بين القوى المتصارعة، أغرِ إليك أحد الأطراف بالوعد بمساندته وستجد الطرف الآخر يتقرب إليك أيضًا سعيا للتفوق على عدوه، ولأن كل الأطراف ستتنافس لجذب انتباهك ستظهر أمام الجميع كشخص له نفوذ وسطوة، وهي أكبر من أي سطوة كنت ستجنيها من الالتزام لأي طرف. ولكي تتقن هذا التكتيك عليك أن تتعلم أن تحرر مشاعرك من الوقوع في أسر أحد وأن ترى في الجميع بيادق تستخدمها للصعود نحو القمة. ويجب عليك أن لا تسمح لنفسك أن تكون تابعا لأحد مهما كان السبب.

أثناء الانتخابات الأمريكية عام ١٩٦٨ اتصل هنري كيسنجر بفريق ريتشارد نيكسون، وكان كيسنجر قد التحق بفريق نيلسون روكفلر والذي فشلت جهوده ليصبح المرشح الجمهوري للرئاسة. تقدم كيسنجر بعرض أن يمنح لفريق نيكسون معلومات قيمة من الداخل عن مفاوضات السلام التي تجري في فيتنام فقد كان له رجل في فريق التفاوض يخبره بأحدث التطورات وقبل فريق نيكسون هذا العرض بسرور.

في نفس الوقت تقرب كيسنجر أيضًا من المرشح الديمقراطي هوبرت هامفري وعرض عليه مساعداته. طلب منه فريق همفري أن يعطيهم معلومات من الداخل عن مخططات نيكسون فأعطاها لهم وقال لهامفري

(آه... لأشد ما كرهت نيكسون لسنوات). الحقيقة أنه لم يكن يهتم بأي من الجانبين، ما كان يريده حقًّا هوما حصل عليه بالفعل: وعد من نيكسون ومن هامفري بالحصول على مقعد وزاري على مستوى رفيع. لقد تحدد مستقبله المهني بغض النظر عن من كان سيكسب الانتخابات.

انتصر نيكسون كما نعرف وبعدها حصل كيسنجر على مقعده الوزاري، ومع ذلك ظل حريصا على أن لا يبدو أبدًا كرجل نيكسون. وحين أعيد انتخاب نيكسون لفترة ثانية عام ١٩٧٢ لم يتخل عن كيسنجر رغم أنه فصل أشخاصا أكثر ولاء منه، كما كان كيسنجر الوحيد من المسئولين الكبار لدى نيكسون الذى نجا من فضيحة ووتر جيت واستطاع أن يخدم في إدارة الرئيس التالي هيرالد فورد، فبحفاظه على بعض التنائي والاستقلال استطاع أن يزدهر في أوقات الاضطراب.

من يستخدمون هذه الاستراتيجية غالبًا ما يلاحظون ظاهرة غريبة: من يسارعون في مساعدة الآخرين لا يحظون عادة بتقدير واحترام كبيرين لأن الحصول على مساعدتهم لا يتطلب جهدا، أما الذين ينأون بأنفسهم فيحيطهم الناس بالتوسلات، فتحفظهم يمنحهم السطوة ويرغب الجميع في ضمهم إلى جانبه.

حين أصبح بيكاسو بعد سنوات من الفقر أكثر الفنانين نجاحا في العالم، لم يلزم نفسه بتاجر فنون معين على الرغم من أنهم كانوا يحاصرونه بالهدايا والوعود، لكنه لم يبد أي اهتمام بخدماتهم فأثارهم ذلك، وفي تنافسهم على كسبه أخذت ترتفع أسعار لوحاته. وحين أراد كيسنجر وزير الدولة الأمريكي أن يعقد هدنة مع الاتحاد السوفيتي لم يعرض أي تنازلات أو نية للتصالح بل بدأ يتودد للصين، فانزعج السوفييت من ذلك فقد كانوا

معزولين سياسيا بالفعل ويخشون المزيد من العزلة إن حدث تقارب بين الولايات المتحدة والصين، فدفعهم هذا التحرك من كيسنجر نحو مائدة المفاوضات. ولهذا التكتيك ما يماثله في الغزل والإغواء، فينصح ستندال أنه حين تريد أن تغوي امرأة عليك أن تبدأ بملاطفة أختها أو (صديقتها).

حافظ على استقلالك وتحفظك وستجد الناس يتهافتون عليك، ويرون في كسب ودك تحديا يحفزهم، وطالما أنك تقلد الملكة العذراء وتحرك فيهم الأمل ستجدهم يتقربون إليك ويطلبون ولاءك وكأنك مغناطيس تجذبهم إليك.

الصورة

الملكة العذراء

صنعت حولها دائرة من الجاذبية والاهتمام والإعجاب، ولكنها لم تستسلم أبدًا للتودد بل جعلتهم جميعايدورون حولها كالكواكب التي لا ترحل أبدًا عن مدارها حول النجوم ولا تصل أبدًا إليها.

اقتباس من معلم: لا تلزم نفسك لأحد أو لشئ لأن ذلك يجعلك عبدا للجميع... عليك أن تهتم قبل أي شئ آخر بتحرير نفسك من الالتزامات أو التعهدات لأنها الوسيلة التي تجعل الآخرين يضعونك تحت سطوتهم.

(بالتسار جراتسيان، ١٦٠١ - ١٦٥٨).

الجزء الثاني:

لا تلزم نفسك بالولاء لأحد وترفَّع عن التورط في صراعات الآخرين

لا تجعل الآخرين يستدرجونك إلى نزاعاتهم التافهة، أظهر لهم الاهتمام والدعم لكن عليك أن تظل محايدا. دعهم يتصارعون وتناءَ بنفسك. راقب

وانتظر فسوف يجهدهم الصراع ويصبحون جاهزين للقطف كالثمار اليانعة، والحقيقة أنه يمكنك أن تدرب نفسك على إثارة النزاعات بين الناس ثم تعرض التدخل وتحصل على السطوة كوسيط.

مراعاة القاعدة:

في أواخر القرن الخامس عشر كانت المدن الدول الكبرى في إيطاليا أي البندقية وفلورنسا وروما وميلانو في نزاع دائم، وكانت تحوم في الأجواء وتنتظر ابتلاع من يضعف منها بلاد مثل فرنسا وإسبانيا، وفي الوسط كانت تقع مدينة دولة صغيرة هي مانتواي شمال إيطاليا، وكان يحكمها دوق شاب هو جيانفرنسيسكو جونزاجا، وبدا أن المسالة مجرد وقت حتى تبتلعها إحدى القوى الكبرى وتقضي على استقلالها.

كان جونزاجا محار با شرسا وقائدا محنكا، وكان كمرتزقة يحارب إلى جانب من يدفع له أكثر، وفي عام ١٤٩٠ تزوج إيزابيلا ديست ابنة حاكم إمارة إيطالية صغيرة أخرى هي فيرارا، ولأنه كان يقضي معظم وقته بعيدا عن مانتوا فقد ترك لإيزابيلا أن تحكم مكانه.

أتى الاختبار الحقيقي الأول لإيزابيلا عام ١٨٩٤ حين بدأ الملك الفرنسي لويس الثاني عشر يعد الجيوش للاستيلاء على ميلانو، وبغدرهم المعتاد بدأت الولايات الإيطالية الأخرى فورا في البحث عن طرق للاستفادة من محنة ميلانو، ووعد البابا ألكسندر الثاني بعدم التدخل وبذلك أعطى الضوء الأخضر للفرنسيين ليفعلوا ما يشاءون، ولمحت البندقية أيضًا أنها لن تساعد ميلانو آملين أن يمنحهم الفرنسيون مانتوا. رأى لود فيكوسفورزا حاكم ميلانو نفسه فجأة وحيدا ومنبوذا فلجأ لإيزابيلا ديست وكانت من أقرب المقربين منه (وكانت الشائعات تحكي أنها

عشيقته). توسل إليها لودفيكو أن تقنع الدوق جونزاجا ليهب لنجدته وحاولت إيزابيلا ولكن زوجها رفض لأنه لم ير أي أمل للودفيكو في النصر. هكذا وفي عام ١٤٩٩ سقطت ميلانو ووقعت فريسة سهلة بين يدي لويس.

بعدها شعرت إيزابيلا أنها في معضلة: لو أبقت على ولائها للودفيكو يهاجمها الفرنسيون، وإن تحالفت مع الفرنسيين يعاديها آخرون في ايطاليا ويستولون على مانتوا بمجرد أن يرحل الفرنسيون عن إيطاليا، وإن طلبت العون من البندقية أو من روما لاستولوا على مانتوا بحجة حمايتها. كان عليها أن تفعل شيئًا بسرعة فقد كانت تشعر بأنفاس ملك فرنسا تقترب منها، فقررت أن تستغل جمالها وفتنتها التي كانت تشتهر بهما في مصادقة ملك فرنسا كما صادقت لورد فيكوسفورزا من قبل - بالهدايا المغرية والخطابات الطريفة والذكية والتلميح بإمكانية مصاحبته لها.

في عام ١٥٠٠ قام لويس بدعوة إيزابيلا لحفل كبير في ميلانو أعده احتفالا بالنصر، وشيد ليوناردو دافنشى أسدا يتحرل ميكانيكيا من أجل المناسبة: كان الأسد رمزا ملكيا فرنسيا، وكان مصنوعا بحيث أنه حين يفتح فمه كان يطلق أزهار السوسن المنعشة. في الحفل ارتدت ايزابيلا ثوبا من أشهر ثيابها (وكان لديها من الملابس الأنيقة أكثر من أي أميرة أخرى في إيطاليا)، وكما أرادت نجحت في أن تفتن لويس فتجاهل كل النساء الأخريات في الحفل اللاتي كن يتنافسن على جذب انتباهه. أصبحت إيزابيلا بسرعة صديقته الدائمة وثمنا لهذه الصداقة تعهد بضمان الإبقاء على استقلال مانتوا عن البندقية.

حين زال هذا الخطر واجه إيزابيلا خطر أكبر آتيًا هذه المرة من الجنوب متجسدا في سيزار بورجيا. بدءا من عام ١٥٠٠ أخذ بورجيا يزحف بثبات

نحو الشمال مستوليا في طريقه على كل الممالك الصغيرة لصالح والده البابا ألكسندر الثاني. فهمت إيزابيلا طبيعة بورجيا جيدًا: فهو شخص لا يمكنك أن تكسب وده ولا تحتمل أن تعاديه، والأفضل أن تتزلف إليه وتبعده عنك على قدر ما تستطيع. بدأت إيزابيلا تمنحه الهدايا - من الصقور وكلاب الصيد والعطور وعشرات من الأقنعة التي كانت تعلم أنه يحب ارتداءها أثناء تجوله في شوارع روما، وأرسلت إليه بعض الرسل بتحيات متملقة (وجعلت هؤلاء الرسل يتجسسون لصالحها). في إحدى المرات طلب منها بورجيا أن يضع بعض قواته في مانتوا فردته بأدب لأنها كانت تعرف جيدًا أنه بمجرد أن تستقر القوات بالمدينة فإنها لن تغادرها أبدًا.

على الرغم من أن إيزابيلا كانت تعلم أن بورجيا مفتون بها، إلا أنها حرصت أن لا يتفوه رعاياها بكلمة جارحة عنه لأن له جواسيس في كل مكان وقد ينتعل أي حجة لغزو المدينة، وحين أنجبت طفلا طلبت من سيزار بورجيا أن يكون عرابا له، ولمحت إلى إمكانية التزاوج بين عائلتيهما. نجحت مساعي إيزابيلا لأنه في حين كان بورجيا يجتاح كل شئ يقف أمامه أبقى على مانتوا مستقلة.

في عام ١٥٠٣ مات ألكسندر والد سيزار بورجيا وبعد سنوات قليلة شن البابا الجديد يوليوس الثاني حربا لطرد الفرنسيين من إيطاليا، وحين تحالف ألفونسو أخو إيزابيلا وحاكم فيرارا مع الفرنسيين قرر يوليوس أن يهاجمه ويذله. مرة أخرى وجدت إيزابيلا نفسها أمام خيار صعب: بين البابا من ناحية وأخيها والفرنسيين من الناحية الأخرى، فقررت أن لا تتحالف مع أي من الطرفين، ولكن صد أي من الإطراف أو إهانته كانت تعني أيضًا كارثة مؤكدة. مرة أخرى قررت أن تلعب على الجانبين وهي لعبة أصبحت تتقنها، فمن ناحية جعلت زوجها يحارب لصالح البابا وكانت تعرف أنه لن يحارب بحماس، ومن

الناحية الأخرى سمحت للقوات الفرنسية أن تعبر من مانتوا لمساعدة فيرارا، وعلى الرغم من أنها شكت من اقتحام الفرنسيين لأراضيها إلا أنها زودتهم بمعلومات هامة، ولكي تحبك قصة الغزو جعلت الفرنسيين يتظاهرون بنهب المدينة. نجحت خططها مرة أخرى وبقيت قوات البابا بعيدة عن المدينة.

في عام ١٥١٣ وبعد حصار طويل انتصر يوليوس على فيرارا وانسحبت القوات الفرنسية. أجهد الصراع الطويل البابا ومات بعد أشهر قليلة، وبعده عادت الدائرة الرهيبة من الحروب والنزاعات.

تغيرت أشياء كثيرة في إيطاليا أثناء حكم إيزابيلا: جاء البابوات ورحلوا، بزغ نجم سيزار ثم أفل، وفقدت البندقية إمبراطوريتها وبدأت فلورنسا في الانحطاط وقام شارل الخامس إمبراطور هابسبرج بالاستيلاء على روما. خلال كل ذلك لم تنج مانتوا الصغيرة من الدمار فحسب، بل ازدهرت وأصبح بلاطها موضعا لحسد الإيطاليين وظل ثراؤها واستقلالها قائمين طوال قرن بعد وفاة إيزابيلا عام ١٥٣٩.

التعليق:

فهمت إيزابيلا ديست الموقف السياسي لإيطاليا في عصرها بوضوح عجيب، وعرفت أنها إن اختارت مناصرة أي من القوى في الساحة تصبح مهددة بالهلاك، وتكون عرضة أن يغدر بها الأقوياء أو أن ينهكها الضعفاء، وأن أي تحالف جديد كان سيخلق لها أعداء جدد ويثير مزيدا من النزاعات تجر إليها المزيد من القوات الأجنبية وفي النهاية تعجز عن تخليص نفسها وتنهار من الإجهاد. أدارت إيزابيلا مملكتها بالطريقة الوحيدة التي تجلب لها الأمان، وحافظت على رأسها من أن تطير بحد السيف إن التزمت بالولاء لدوق أو لملك، كما لم تحاول إيقاف النزاعات التي كانت تستعر حولها والذي

لم يكن ليؤدي بها إلا إلى التورط فيها. في كل الأحوال كانت النزاعات تصب في صالحها، فحين كانت الأطراف المختلفة تتقاتل حتى الموت لم تتبق لديهم الفرصة لالتهام مانتوا. كان سر سطوة إيزابيلا هو قدرتها البارعة على الظهور وكأنها مهتمة بكل الشئون الجارية حولها وأنها متعاطفة مع كل الأطراف بينما لم تكن في الحقيقة موالية لأحد بل لنفسها ومملكتها فقط.

بمجرد أن تدخل قتالا ليس من اختيارك تفقد المبادرة، وتصبح مصلحتك مرتبطة بنتيجة الصراع وتتحول لإداة في أيدي المتصارعين. عليك أن تسيطر على نفسك وتقمع ميلك الطبيعي إلى الانحياز إلى أحد الأطراف والتورط في الصراع، أظهر الود واللطف لكل الأطراف وابتعد بنفسك عن النزاع، فمع كل معركة يدخلها الآخرون تضعف قواهم بينما تقوى أنت مع كل معركة تتجنبها.

حين تتقاتل الأيائل يفوز الصياد بالغنائم.

مثل صيني قديم (بتصرف).

مفاتيح للسطوة:

لكي تنال السطوة عليك أن تتحكم بانفعالاتك، لكن حتى حين تمتلك هذه السيطرة على نفسك لن يمكنك أن تتحكم بالاندفاعات المزاجية لكل من حولك ويشكل ذلك خطرًا كبيرا عليك. معظم الناس يتقلبون في دوامات من الانفعالات يتمخض عنها الشجار والنزاعات، وقد يؤدي تحكمك بنفسك ونأيك عن تفاهات الآخرين إلى إغضابهم واستيائهم فيحاولوا أن يستدرجوك إلى دوامة التنازع ويستجدون مساندتك لهم في معاركهم التي لا تنتهي أو أن تتوسط لإحلال السلام بينهم. إن استسلمت لتوسلات مشاعرهم ستجد ذهنك مشغولا باستمرار بمشاكلهم. لا تسمح

للتعاطف أو للشفقة من أي نوع أن تدخلك في دوامات الآخرين لأنك لن تربح هذه اللعبة فالصراعات لا تقل بل تتضاعف.

من الناحية الأخرى لا يمكنك أن تعزل نفسك تمامًا عن توترات الآخرين فقد تسبب لهم بذلك إهانات أنت في غنى عنها. لكي تلعب دورك جيدًا عليك أن تعبر عن اهتمامك بمشكلات المحيطين بك بل أن تظهر أحيانًا مساندتك لهم، ولكن في حين تعبر تلميحاتك الخارجية عن الدعم والمساندة عليك أن تحافظ على طاقتك واتزانك من الداخل بعدم التورط انفعاليا مع أي طرف، ومهما حاول الآخرون استدراجك لا تجعل أبدًا اهتمامك بشئونهم ونزاعاتهم التافهة يتجاوز الاهتمام السطحي، امنحهم الهدايا أو أنصت إليهم بتعاطف بل عليك أحيانًا أن تلعب دور الوسيط المبهر لكن من داخلك افعل ما فعلته إيزابيلا بأن تبقى متنائيا على قدر ما تستطيع عن الملوك سواء أصدقاء أو غادرين من أمثال بورجيا. حفاظك على عدم الالتزام لأحد وتمسكك باستقلالك يبقي المبادرة في يدك. فتبقى تحركاتك معتمدة على اختياراتك ومصالحك وأن لا تتحول إلى ردود فعل لاندفاعات من حولك.

ترويك في إبراز أسلحتك يمكن أن يكون سلاحا في حد ذاته، خاصة إن تركت الآخرين ينهكون أنفسهم في الصراع ثم استفدت من إنهاكهم. في الصين القديمة قامت مملكة شين ذات مرة بغزو مملكة هسنج، ورأى هو آن وهو حاكم إقليم مجاور أن عليه الإسراع النصرة هسنج لكن مستشاره نصحه أن يتروى وقال له (هسنج لم تصل إلى حافة الدمار بعد، وشين لم تجهدها الحرب وطالما أنها لم تنهك فلن يكون تدخلنا مؤثرا كثيرًا، كما أن الفضل في الانتصار لدولة في خطر لا يماثل إحياء دولة بعد دمارها). تغلّبت حجة المستشار وكما توقع حصد هو آن المجد بإنقاذه هسنج من حافة الدمار وبهزيمته لمملكة شين

المجهدة وذلك بعد أن ظل بعيدا عن القتال إلى أن أنهكت القوات المتحاربة بعضها بعضا وحين أصبح من الأسلم له أن يتدخل.

ما يمنحه لك نأيك بنفسك عن التدخل في النزاع هو الوقت الذي يمكنك من أن تصبح في وضع الاستفادة من خسارة أحد الطرفين، بل يمكنك أن تاخذ الموقف خطوة أبعد بأن تعد طرفي الصراع بالدعم والمساندة وتناور بحيث يكون الفائز الأوحد في النهاية هو أنت. هذا هو ما فعله كاستروشيو كاستراكازي حاكم مدينة لوقا الإيطالية في القرن الرابع عشر حين كان يرغب في الاستيلاء على مدينة بيستويا، وكان الحصار سيكلفه الكثير من المال والأرواح، كان كاستروشيو يعلم أنه يوجد في بيستويا حزبان متنازعان هما البيض والسود، فبدأ كاستروشيو بالسود ووعدهم بأن يناصرهم ضد البيض ثم ودون علمهم قدم نفس الوعد للبيض، وقد أوفى بوعوده فأرسل جيشا إلى بوابة بالمدينة يتحكم بها السود فسمحوا له بالدخول بالطبع، وأرسل جيشا آخر دخل من بوابة يتحكم بها البيض وتوحد الجيشان في الوسط وقتلوا قادة الحزبين وأنهوا التمرد واحتلوا المدينة وسلّموها لكاستروشيو.

تمسكك باستقلالك يوفر لك الفرص حين يتصارع الآخرون - فيمكنك أن تقوم بدور الحكم أو وسيط السلام في حين تعمل في الواقع على تأمين مصالحك وقد تتعهد لأحد الطرفين بالمساندة فتجعل الطرف الآخر يتودد إليك بعرض أعلى، أو كما فعل كاستروشيو تتظاهر بأنك مناصر للجانبين بينما تكون خصما للطرفين معا. غالبًا ما تجد نفسك حين ينشأ صراع ميالا للتحالف مع الطرف الأقوى أو مع الطرف الذي يستميلك إليه بخدمات واضحة، لكن ذلك عمل خطير، أولًا لأنه من الصعب غالبًا أن تتيقن مقدما من الذي يفوز في النهاية، وحتى لو جاء تخمينك صحيحا وتحالفت بالفعل

مع المنتصر فقد تجده مباشرة بعد انتصاره يتجاهلك وينساك أو حتى يلتهمك ويقضي على مصالحك، ومن الناحية الأخرى فإن مناصرتك للضعيف قد تنهي عليك وتدمرك. لكن لو لعبت لعبة الانتظار والترقب فلن تخسر.

أثناء ثورة يوليو١٨٣٠ في فرنسا وبعد ثلاثة أيام من الشغب كان رجل الدولة تاليران - وكان قد صار كهلا - يجلس بجوار نافذته الباريسية ينصت للأجراس التي تعلن انتهاء حالة الشغب، فالتفت إلى أحد خدمه وقال (الأجراس.. نعم لقد انتصرنا)، فسأله الخادم (من تقصد بنحن يا سيدي؟) فأشار إليه تاليران أن لا يتكلم، وقال (اصمت الآن، وغدا سأقول لك من نحن)، كان تاليران يعلم جيدًا أن الحمقى وحدهم هم من يتسرعون بإطلاق الأحكام في المواقف - وأن الالتزام والانحياز المبكر يفقدك القدرة على المناورة ويقلل احترام الآخرين لك، ويجعلهم يظنون أنك ستغير ولاءك غدا لأنك منحتهم الولاء بسرعة، وما يأتي سريعًا يزول سريعًا. الالتزام بالولاء لطرف يحرمك من ميزة الاستفادة مما قد تأتي به الأقدار ومن نعمة الانتظار والترقب. دع الآخرين يوالون هذه الجماعة أو تلك لكن عليك أنت أن لا تتسرع وتفقد عقلانيتك واتزانك.

ختاما فإن هناك أوقات يكون فيها من الحكمة أن تتخلى عن التظاهر بدعم أو مساندة أحد بل أن تعلن بوضوح استقلالك واكتفاءك بنفسك، فاستعراض الاستقلال بالرأي له فائدة خاصة لمن يرغبون في كسب احترام الآخرين لهم. أدرك ذلك جورج واشنطن حين أراد لتأسيس الجمهورية الأمريكية الفتية أن يقوم على أساس متين، فحين أصبح رئيسا للجمهورية رفض الإغراء والضغوط للتحالف مع فرنسا أو إنجلترا، فأراد لبلده أن تكسب احترام العالم باستقلالها. ربما كان سيفيد واشنطن على المدى القصير توقيع التحالف مع فرنسا لكنه كان

يعلم أن ما سيفيد أكثر على المدى البعيد هو ترسيخ استقلال وطنه لأن ذلك يجبر أوروبا على أن تنظر للولايات المتحدة كقوة مكافئة لها.

ولتذكر: أن ثروتك الوحيدة هي الجهد والوقت، وكل لحظة تهدرها في شئون الآخرين تخصم من ثروتك. ربما تخشى أن يدينك الناس بانك متبلد وليس لك قلب إلا أن تمسكك باستقلالك واكتفاءك بنفسك سيمنحك المزيد من الاحترام ويجعلك في موضع السطوة ويمكنك حينها أن تقرر مساعدة الآخرين ولكن بمبادرة منك ولأغراضك الخاصة.

الصورة

أجمة الشجيرات.

في الغابة تمسك كل شجرة بجارتها وتغرز فيها أشواكها، وتتمدد الأجمة بطيئا في نطاقها المنغلق، وحدها الأشجار التي تناي وتستقل بنفسها هي التي تنمو سريعًا وتعلو فوق الأجمة.

اقتباس من معلم: فلتعلم أن الشجاعة الحقيقية هي أن تتفادى خوض الصراعات لا أن تنتصر فيها، وحين ترى أحمقا يقحم نفسه في الصراع فابذل كل جهدك أن تنأى بنفسك حتى لا تضيف إليه أحمقا آخر.

(بالتسار جراتسيان، ١٦٠١ - ١٦٥٨).

عكس القاعدة:

هذه القاعدة بجزأيها تنقلب ضدك إن تماديت فيها، فاللعبة فيهما مرهفة وصعبة. إن تلاعبت بأطراف الصراع أكثر من اللازم ضد بعضها البعض فسيكتشفون مناورتك وسيجتمعون ضدك، وإن تركت من يطلبون ودك أطول من اللازم فلن تولد فيهم الرغبة بل الارتياب ويبدءون في النفور

منك، وفي النهاية ستجد من الفائدة لك أن تتعهد ولو ظاهريا لطرف بالولاء على الأقل لتثبت أنك قادر على الارتباط.

لكن حتى لو حدث ذلك يظل الأساس هو أن تحافظ على الاستقلال من داخلك - أي أن تحمي نفسك من التعلق عاطفيا، وأن تحافظ صامتا على قدرتك على أن تبتعد في أي لحظة وأن تستعيد حريتك إن بدأ من تحالف معه في السقوط، والصداقات التي تكونت من تودد الآخرين إليك قبل التحالف ستوفر لك الملاذ حين تقفز من السفينة.

القاعدة ٢١
استدريج فرائسك بالتظاهر بأنك أقل منهم ذكاء

الحكمة:

لا أحد يجب أن يظهر غبيا أو أقل ذكاء ممن يتعامل معهم، لكن الدهاء الحقيقي أن تشعر من تستدرجه أنه ليس ذكيًا فحسب بل أنه يتفوق عليك ذكاء. وبمجرد أن يقتنع بذلك لن يشك أويتوقع أبدًا ما تدبره في الخفاء.

مراعاة القاعدة:

كان الممول الأمريكي آسبورى هاربندنج يزور لندن في شتاء عام ١٨٧٢ حين جاءه تلغراف يخبره: تم اكتشاف منجم للماس فى غرب أمريكا، وقد جاءه التلغراف من مصدر موثوق فيه هو ويليام رالستون مدير بنك كاليفورنيا، إلا أن هاربندنج حسبها دعابة تمثيلية أوحى بها اكتشاف مناجم الماس في جنوب إفريقيا. الحقيقة أنه حين اكتشف الذهب في غرب الولايات المتحدة كان الجميع لا يصدقون في البداية وتبين فيما بعد أن الخبر صحيح.. لكن هذه المرة رأى أن الأمر غريب.. منجم ماس في الغرب! عرض هاربند نج التلغراف على ممول صديق له هوقطب المال روتشيلد (وكان من بين أغنى أغنياء العالم) وقال له متعجبا (هي قطعا دعابة) فرد عليه روتشيلد (لا تستنكر الأمر فأمريكا بلد شاسع وقد فاجأت العالم من

قبل بالكثير، وربما ما زال في جعبتها المزيد). حجز هاربندنج في أول سفينة مغادرة وعاد إلى أمريكا.

حين وصل إلى سان فرانسيسكو وجد الأجواء محمومة بالإثارة وتذكر فترة البحث عن الذهب في الأعوام ١٨٤٠، وعرف أن من اكتشف المنجم اثنين من المنقبين هما فيليب أرنولد وجون سلاك، وأنهما لم يعلنا الموقع المحدد للمنجم في ويومنج وإنما استعانا قبلها بأسابيع بخبير تنجيم له اسم ومكانة للمعاينة بعد أن أوصلاه إلى المنجم من طريق ملتف ليضللاه عن الموقع. هناك رأى الخبير العمال يستخرجون الماس فأخذ إحدى هذه الماسات وعرضها على الكثيرين من الصاغة في سان فرانسيسكو وقدر أحدهم أن سعرها يبلغ ١. ٥ مليون دولار.

طلب هاربند نج ورالستون من أرنولد وسلاك أن يذهبا معهما إلى نيويورك حتى يؤكد الصائغ تشارلز تيفاني على تقدير السعر، فأجابهما المنقبان أنهما قلقان ويستشعران أن في الأمر مكيدة: كيف لهما أن يثقا بانتهازيين من المدينة؟ وماذا لو دبر تيفاني معهما لسرقة المنجم بكامله؟ نجح رالستون في رفع هذه المخاوف بان أعطى الرجلين ١٠٠٠٠٠ دولار ووضع ٣٠٠٠٠٠ دولار أخرى أمانة باسمهما على أن يضاف إلى المبلغ ٣٠٠٠٠٠ دولار أخرين إن تمت الصفقة.

توجهت المجموعة إلى نيويورك حيث كان يقام اجتماع في منزل ساموبل ل. بارلو يحضره زبدة الطبقة العليا في المدينة: الجنرال جورج بريتون ماكلالين قائد جيوش الاتحاد أثناء الحرب الأهلية والجنرال بنيامين بتلر وهراس جريلي رئيس تحرير جريدة نيويورك تريبيون إضافة إلى هاربندنج

ورالستون وتيفاني، وحدهما أرنولد وسلاك هما الذين تخلفا عن الاجتماع لأنهما كانا يتجولان كسائحين لرؤية معالم المدينة.

حين أعلن تيفاني أن المجوهرات حقيقية وأنها تقدر كثروة لم يستطع المولون المجتمعون أن يكتموا فرحتهم، فأرسلوا لروتشيلد وغيره من أباطرة المال يخبرونهم عن المنجم ويدعونهم للمشاركة في الاستثمار، وفي الوقت نفسه أخبروا المنقبين أنهم يطلبون تأكيدا أخيرًا: طلب المولون أن يكلفوا خبيرا بمعرفتهم يذهب مع أرنولد وسلاك إلى المنجم حتى يتأكدوا من قيمة استثماراتهم. وافق الرجلان بعد تردد وقالا إن عليها أولًا العودة إلى سان فرانسيسكوعلى أن تبقى الماسات التي فحصها تيفاني كأمانة مع هاربندنج.

بعد ذلك بأسابيع التقى لويس جانين أكبر خبير مناجم في زمنه بالمنقبين في سان فرانسيسكو. كان جانين من النوع الميال للارتياب بطبيعته وكان عازمًا على التأكد من أن المنجم ليس خدعة وأتى معه هاربندنج ومولون آخرون راغبون، ودار بهم المنقبان في طرق ملتوية ومعقدة كما فعلا من قبل وضللا المجموعة تمامًا عن موقع المنجم. حين وصلوا أخذ المولون يراقبون في ذهول جانين وهويحفر ويسوي التراب المتجمع ويقلب الصخور ويكشف عن الياقوت والزمرد وأهم من ذلك - الماس. استمر الحفر ثمانية أيام اطمأن بعدها جانين وأخبر المولين أنهم الآن يملكون أخصب وأغنى المناجم في التاريخ وقال (إن استخدمتم مائة رجل وأدوات مناسبة أضمن لكم أن تستخرجوا ما قيمته مليون دولار كل ثلاثين يومًا).

بعدها بأيام عاد هاربندنج ورالستون وشركاؤهما إلى سان فرانسيسكو وبسرعة أنشاوا شركة للاستثمار الخاص برأسمال ١٠ ملايين دولار، ولكن كان عليهم أولًا أن ينتهوا من أرنولد وسلاك، وكان ذلك يعني إخفاء فرحتهم كي لا يدرك

الرجلان القيمة الحقيقية للمنجم. تخابث الممولون وقالوا للمنقبين إن جانين قد لا يكون محقًّا وإن المنجم لا يساوي تلك القيمة فأغضب ذلك الرجلين. لجأ الممولون إلى حيلة أخرى وقالا إن أصر الرجلان على الاحتفاظ بحصة من المنجم فإنهما لن يستطيعا التعامل مع أباطرة الاستثمار والاقتصاد الذين سوف يخدعونهما ويستولون على حقوقها ولذلك عليهما أن يقنعا بالمبلغ المتفق عليه أي ٧٠٠٠٠٠ دولار وكان مبلغا هائلا في ذلك الوقت، فتفهم المنقبان الأمر ووافقا على استلام ما تبقى لهما من المال، وفي المقابل وقعا على تنازل للمولين عن حق استغلال المنجم وتركا لهم خريطة تبين كيفية الوصول للموقع.

انتشرت الأخبار عن المنجم كالنار في الهشيم، واشتهر المنقبان في كل أنحاء ويومنج، وأثناء ذلك كان هاربندنج وشركاه ينفقون الملايين التي جمعوها من المستثمرين على المعدات وتوظيف أكفأ الخبراء وتأثيث المكاتب الفخمة في نيويورك وسان فرانسيسكو.

بعد ذلك بأسابيع قليلة وفي رحلتهم الأولى للموقع عرف الممولون الحقيقة المرة: لم يجدوا أي ياقوت أو ماس فقد كان الأمر كله زيفا وخداعا، وعرفوا أنه قد حل بهم الخراب. فبدون أن يعرف قام هاربندنج بإغراء أثرى أثرياء العالم للوقوع في أكبر احتيال في القرن.

التعليق:

لم يلجأ أرنولد وسلاك لإتقان احتيالهم المذهل إلى خبراء زائفين أو إلى رشوة تيفاني: كان الخبراء جميعًا حقيقيين واقتنعوا جميعًا بوجود المنجم وبقيمة جواهره. من خدعهم كان شخص أرنولد وسلاك لا أكثر، فقد ظهر الرجلان من السذاجة والبلاهة بحيث يصعب تصديق أنهما قادران على

القيام بهذا الاحتيال الجرئ. اتبع المنقبان قاعدة التظاهر بالبلاهة لاستدراج الضحايا وهي الوصية الأولى التي يتعلمها أي مخادع.

كانت تجهيزات الاحتيال غاية في البساطة، فقبل أشهر من إعلانهما (اكتشاف) منجم الماس كان أرنولد وسلاك قد سافرا إلى أوروبا واشتريا مجوهرات بقيمة ١٢٠٠٠ دولار (وهي نقود ادخراها من العمل في مناجم الذهب) وخلطا تربة (المنجم، بهذه الجواهر والتي حفر الخبير الأول ووجدها وأتى بها معه إلى سان فرانسيسكو. أما الخبراء الذين بالغوا في تقدير قيمة هذه الجواهر ومنهم تيفاني فقد كانوا مأخوذين بنشوة الاكتشاف. بعدها أعطى رالستون ١٠٠٠٠٠ دولار للمنقبين كتأمين وبعد عودتهما من نيويورك توجها إلى أمستردام واشتريا أكياسا من المجوهرات الخام وعادا إلى المنجم وخلطوا الجواهر في التربة وهكذا أصبح هناك الكثير من الجواهر ليجدها الخبراء.

لكن السر في نجاح مخطط أرنولد وسلاك ليس هو هذا النوع من الحيل التي ذكرناها بل في إتقانهما تمثيل دورهما، فأثناء رحلتهما إلى نيويورك ولقائها بأباطرة المال تركا لديهم انطباعا بأنهما ساذجين من الريف فكانا يرتديان سراويل ومعاطف أصغر مما يناسبهما بقياس أو اثنين ويتصرفان وكأنهما يرتابان في كل شئ يريانه في المدينة الكبيرة، ولم يصدق أحد أن هذين الريفيين الجاهلين يستطيعان أن يخدعا أكثر رجال المال في عصرهم شراهة واعتدادا بأنفسهم. وبمجرد أن تقبَّل هاربندنج ورالسون وحتى روتشيلد فكرة وجود المنجم أصبح أي مشكك سيبدو وكأنه يتطاول على ذكاء أكثر رجال الأعمال نجاحا في العالم.

في النهاية انهارت سمعة هاربندنج ولم تتعاف أبدًا، وتعلم روتشيلد الدرس ولم يسمح لنفسه بعدها أن يقع في شراك الاحتيال. أخذ سلاك أمواله وهرب عن البلاد ولم يستدل أحد على مكانه، أما أرنولد فعاد إلى موطنه في كنتاكي فقد كان بيعه للمنجم شرعيا على أي حال حيث استعان المشترون بمشورة أفضل الخبراء في البلاد وإن كان الماس قد نفد من المنجم فليست تلك مشكلة البائعين. استخدم أرنولد المال لتوسيع مزرعته وافتتح بنكا خاصا باسمه.

مفاتيح للسطوة:

لا أحد يحتمل الشعور بأن هناك من يفوقونه ذكاء، وعادة ما نبرر ذلك لأنفسنا بطرق عديدة: (فلان. إن معرفته معرفة كتب أما معرفتي فمن خبرتي بالحياة الحقيقية). أو(إن ابواه دفعا الكثير لتعليمه في أفضل المدارس والجامعات ولوكان أبواي بهذا الثراء أوكنت أكثر حظًا لتفوقت عليه) أو (إنه يحسب نفسه ذكيًا) وأخيرًا قد نقول (إنه بارع في مجال خبرته أما عدا ذلك فليس ذكيًا أبدًا، فحتى أينشتين كان غبيا في كل ما هو بعيد عن مجال الفيزياء).

إذا تنبهت لهذا القدر من اهتمام الناس بالذكاء لعرفت أن عليك دائمًا أن تتجنب أن تهين عامدا أو غير عامد القدرات العقلية لدى كل من تتعامل معهم، فهو خطأ لا يغفره أحد. إلا أنه يمكنك أن تسخِّر هذه القاعدة الحاكمة لصالحك لتفتح لك الباب لكل أنواع المكيدة والخداع، وذلك بأن تؤكد بالتلميحات للآخرين أنهم أذكى منك بل حتى أن تتظاهر بالبلاهة نوعا ما ويمكنك حينها أن تجرهم من أعناقهم دون أن ينتبهوا فشعورهم بالتفوق العقلي يعطل ما لديهم من الارتياب والحذر. في عام ١٨٦٥ أراد المستشار

البروسي أوتوفون بسمارك أن توقع النمسا على معاهدة كان ظاهرا بوضوح أنها تفيد بروسيا وتضر النمسا، وكان على بسمارك أن يجد طريقة تجعل النمساويين يوقعون عليها. كان الكونت بلوم المفاوض النمساوي مقامرا شرها وكانت لعبته المفضلة هي الكوينز وكان يفاخر بأنه يستطيع أن يعرف شخصية الرجل من طريقة لعبه للكوينز، وكان بسمارك يعرف عنه هذا القول.

في الليلة السابقة للموعد المحدد لبدء المفاوضات انضم بسمارك للعب الكوينز مع بلوم وأبدى سذاجة شديدة في اللعب، وكتب عن ذلك لاحقًا (كانت تلك آخر مرة ألعب فيها الكوينز، فقد لعبت بتهور واندفاع أدهشا الجميع، وخسرت آلاف التاكرات (عملة هذا الزمن) إلا أنني نجحت في أن أخدع بلوم لأنه حسبني أكثر تهورا من حقيقتي وسلّمت له بذلك). وإضافة للتهور ادَّعى بسمارك أيضًا البلاهة والسفه فكان يقول تعليقات سخيفة ويزوم بعصبية مفرطة.

ظن بلوم أنه جمع معلومات قيمة عن بسمارك، فكان يعرف من قبل أنه شرس - لأنه كان مشهورا بذلك وطريقة لعبة أكدت شهرته، ذلك أن بلوم كان يرى أن الشرسين غالبًا ما يتصرفون بحماقة وتهور، ولذلك وحين أتى وقت توقيع المعاهدة كان بلوم يعتقد أن الأفضلية له وأن ليس في وسع رجل بحماقة بسمارك أن يدبر ويخادع لأن هذه الأمور تتطلب برودة أعصاب، ولذلك لم يدقق في المعاهدة بل ألقى عليها نظرة خاطفة وتجاهل الصياغة النهائية قبل أن يوقع. وبمجرد أن جف حبر التوقيعات قال بسمارك متعجبا (لم أصدق أبدًا أن دبلوماسيا نمساويا قد يوافق على توقيع هذه المعاهدة).

هناك مثل صيني يقول (تنكر كخنزير كي تصيد النمر) وأصل المثل طريقة صيد قديمة يرتدي فيها الصياد جلد وخطم خنزير وينخر بصوت خنزير ويظن

النمر الجبار أن خنزيرا في طريقه ويدعه يقترب ويسيل لعابه متوقعا الوجبة السهلة الآتية إليه، ولكن في النهاية تكون الضحكة الأخيرة للصياد.

التنكر في زي خنزير أو حمل يفعل الأعاجيب عند التعامل مع من يشبهون النمر في الغطرسة والإفراط في الثقة بأنفسهم، وكلما زاد شعورهم بأنك صيد سهل يصبح أسهل عليك أن تقلب الأمور ضدهم لصالحك، وتلك حيلة تفيدك أيضًا إن كنت طموحا وأصولك الاجتماعية متواضعة: فالتظاهر بأنك أقل ذكاء بل حتى أقرب للبلاهة يعد التنكر المثالي؛ لأن ظهورك كحمل لن يخيف أحدا من أنك تخفي طموحا يلتهمهم، بل قد يشجعونك لأنك تبدو لهم وديعا ومطيعا. استخدم هذه الحيلة من قبل كلوديوس قبل أن يصبح إمبراطورًا لروما وأمير فرنسا قبل أن يصبح الملك لويس الثالث عشر، حين ظن من فوقهما أنهما يخططان لاقتناص العرش أدى تمثيلها للحماقة والغفلة إلى إبعاد كيد الخصوم عنهما، وحين أتت اللحظة المناسبة فاجآ جميع الغافلين عنهما بضربات قوية وعزم لا يلين.

الذكاء هو أوضح الصفات التي عليك أن تخفف من ظهورها، لكن عليك أن لا تتوقف عند هذا الحد، فالتذوق الجمالي والتمكن يقاربان الذكاء في نفس القدر على مقياس الغرور. أظهر للآخرين أنهم أكثر تمكنا منك وسوف يشل ذلك حذرهم تجاهك، وكما فهم أرنولد وسلاك فإن ادعاء السذاجة والغفلة يصنع المعجزات، فقد كان الممولون يضحكون عليهما من خلف ظهرهما، لكن من الذي ضحك في النهاية؟ في عموم الأحوال عليك أن تجعل الآخرين يظنون أنهم أكثر ذكاء ومهارة وتمكنا منك، وستجد أنهم يقربونك إليهم لأنك تشجع فيهم افتخارهم بأنفسهم، وكلما طالت صحبتك لهم زادت فرصتك في خداعهم.

الصورة

حيوان الأوبوسوم.

يتظاهر بالموت، فيبتعد عنه معظم الضواري، فمن قد يظن أن هذا الكائن الضئيل القبيح الغبي الخائف يستطيع أن يقوم بهذا الخداع؟

اقتباس من معلم: عليك أن تعلم الاستفادة من الغباء: فأكثر الناس حكمة يستخدمون هذه الحيلة أحيانًا، وهناك أوقات يكون فيها التغافل هو قمة الحكمة - ليس الجهل بل الادعاء بأنك تجهل، فليس من الخير أن تظهر حكيما وسط حمقى أو عاقلا وسط مجانين. وليس من السذاجة أن تدعي السذاجة والطريقة الأمثل التي تجعل الجميع يفتحون لك قلوبهم هي أن تتظاهر بأنك أغبى منهم جميعًا.

(بالتسار جراتسيان، ١٦٠١ - ١٦٥٨).

عكس القاعدة:

نادرًا ما يفيدك إظهار حقيقة ذكائك لذلك عليك طوال الوقت أن تقلل من إظهار ذكائك، ولو اكتشف الناس لاحقًا أنك أذكى كثيرًا مما تبدو سيعجبون بك أكثر لأنك تتكتم على نبوغك بدلًا من أن تفاخر به. في بدء مسارك المهني عليك بالطبع أن لا تظهر غبيا تمامًا، حيث تكون في حاجة لأن تجعل رؤسائك يعرفون بطرق ماكرة ومهذبة أنك أذكى من منافسيك، لكن بارتقائك سلم السطوة عليك أن تتعلم شيئًا فشيئًا أن تخفي ذكاءك.

لكن هناك موقفًا واحدًا يفيدك فيه أن تفعل العكس، وهو حين تريد أن تخفي خداعك تحت قناع من الذكاء، ففي الذكاء كما في غيره تعد المظاهر كل شئ، وإن أظهرت أن لك السلطة أو الخبرة سيصدق الناس ما تقوله، وقد يفيدك ذلك في الخروج من المأزق.

كان تاجر الأعمال الفنية جوزيف دوفين يحضر سهرة يقيمها أحد أباطرة المال في نيويورلد باع له دوفين لوحة لدورير بسعر مرتفع، وكان من بين الحضور ناقد فنون فرنسي يبدو عليه سعة الاطلاع والثقة بالنفس. أرادت ابنة صاحب المنزل أن تؤثر في الناقد فأخذته لتريه لوحة دورير التي لم تعلق بعد، فأخذ الناقد يتفحصها لفترة وقال (لا أظن أن هذه الدورير) فذهبت به إلى والدها تخبره بما قال فذهب رجل الأعمال الثري قلقا إلى دوفين ليستفسر، وكان رد دوفين على ذلك أن ضحك وقال إن الأمر مضحك حقًّا. أتعلم عزيزي الشاب أن عشرين خبير فنون هنا وفي أوروبا قد انخدعوا مثلك وظنوا أن اللوحة ليست أصلية، وها أنت الآن ترتكب ذلك الخطأ مثلهم). استطاع دوفين بصوت الواثق ونبرة الخبير أن يرهب الناقد الفرنسي بأنه أخطأ.

كان دوفين يعلم أن سوق الفن يفيض بلوحات مزيفة وأن لوحات كثيرة قد نسبت خطأ لعظماء الفنانين، وكان يبذل جهدا للتفرقة بين الأصلي والزائف ولكن في تحمسه للبيع كان غالبًا ما يدَّعي أصالة اللوحة وكان ما يهمه أكثر هو أن يصدق المشتري أنه حصل على لوحة لدورير وكان يقنع الجميع «بخبرته» بطريقته السلطوية التي لا تهتز. عليك أن تلعب دور العارف والخبير عند الضرورة ولكن لا تجعل هذا الدور أسلوبًا لك حين لا تكون في حاجة إليه.

القاعدة ٢٢
راوغ بالإذعان
لتحول ضعفك إلى قوة

الحكمة:

حين تكون الأضعف لا تقاوم أو تقاتل بدافع الكرامة، واختر بدلا من ذلك الإذعان. الإذعان يمنحك الوقت للتعافي وتقويض راحة عدوك في الخفاء والانتظار إلى أن تزول عنه قوته. لا تمنح المتجبرين متعة هزيمتك وسحقك. اجعل الإذعان ضمن ترسانة حيلك للحصول على السطوة.

انتهاك القاعدة:

تشغل جزيرة ميلوس استراتيجيا موقع القلب من البحر المتوسط. في العصور الكلاسيكية كانت مدينة أثينا تسيطر على البحر والمناطق الساحلية من اليونان إلا أن الإسبرطيين كانوا المستعمرين الأصليين لميلوس، وأثناء الحرب البلوبينيزية رفض سكان ميلوس التحالف مع الأثينيين وأبقوا على ولائهم لإسبرطة الحاضنة الأم، وفي عام ٤١٦ شن الأثينيون حملة ضد ميلوس ولكن قبل إطلاق الهجوم الكاسح أرسلوا وفدا لإقناع الميلوسيين بالاستسلام والتحالف معهم بدلا من التعرض للهزيمة والدمار.

قال الموفدون (تعلمون كما نعلم أن معيار العدل يقوم على تساوي الأطراف المتصارعة في القدرة على فرض إرادتهم، والحقيقة أن من لديه القوة يفعل كل ما

تمنحه له قدرته والضعيف يقبل ما يفرض عليه). وحين اعترض الميلوسيون بأن ذلك يتنافى مع النزاهة وعدالة الصراع أجابهم الأثينيون أن من لديهم السطوة هم الذين يحددون ما هو عدل وما يعد ظلما. قال الميلوسيون إن هذا الحق ملك لله وحده، فرد أحد الموفدين الأثينيين (تصورنا عن الآلهة ومعرفتنا بالبشر تجعلنا نقول إن القاعدة العامة والضرورية هي أن على كل طرف أن يحكم من يستطيع حكمهم). لم يتزحزح الميلوسيون عن موقفهم وأكدوا على أن إسبرطة ستهب لنجدتهم، فأجابهم الأثينيون أن الإسبرطيين قوم عمليون وتقليديون ولن يناصروا ميلوس لأن ذلك سوف يكلفهم الكثير ولن يكسبهم شيئًا.

أخيرًا أخذ الميلوسيون يتحدثون عن المبادئ وعن الشرف في مقاومة المعتدي الغاشم، فرد الأثينيون (لا يضلكم الإحساس الزائف بالشرف، فالشرف هو ما يأخذ الرجال إلى حتفهم حين يواجهون خطرًا يهدد كبرياءهم، وليس هناك ما يخزي في الخضوع لأعظم مدن اليونان إن كانت تعرض عليكم شروطا معقولة). انتهي الجدال وتداول الميلوسيون الموضوع فيما بينهم وقرروا الاعتماد على مؤازرة الإسبرطيين وعدالة قضيتهم وإرادة الالهة ورفضوا بأدب عرض الأثينيين.

بعدها بأيام قليلة اجتاح الأثينيون ميلوس. حارب الميلوسيون بنبل بدون الإسبرطيين الذين لم يتدخلوا لمؤازرتهم، وتطلب الأمر من الأثينيين عدة جولات قبل أن يتمكنوا من محاصرة مدينتهم الرئيسية وفي النهاية خضع الميلوسيون واستسلموا، ولم يضِع الأثينيون وقتا وقتلوا كل من كانوا في سن التجنيد وباعوا النساء والأطفال عبيدا واستعمروا المدينة بمواطنيهم، ولم ينج من الحرب إلا القليل من الميلوسيين.

التعليق:

كان الأثينيون من الشعوب الأكثر عملية في التاريخ، وعرضوا على الميلوسيين أكثر البراهين التي يعرفونها عملية، فلا أحد يناصر الضعفاء لأن من يفعل ذلك لن يحصد إلا المخاطر، وأن الضعفاء يجدون أنفسهم بمفردهم ومنبوذين عند المواجهة ولا يكون في مصلحتهم إلا الخضوع، ولا تمنحهم الحرب شيئًا إلا الموت والشهادة.

الضعف ليس خطيئة بل قد يصبح مصدر قوة إن أجدت التعامل معه، فلو استسلم الميلوسيون من البداية لأمكنهم العمل على تدمير الأثينيين بطرق ماكرة، كما كان يمكنهم العمل قدر استطاعتهم على الاستفادة من التحالف ثم يتحررون منه حين يضعف الأثينيون بدورهم، كما حدث بالفعل بعد عدة سنوات. الحظوظ تتغير وغالبًا ما يسقط الطغاة والمتسلطون. يحوي الخضوع سطوة هائلة خفية: فهو يغري العدو بالاطمئنان لقوته ويمنحك الوقت لاستجماع قواك ولتقويض قوى الخصم والتخطيط للانتقام، فلا تهدر الوقت أبدًا لتنال شرف الدخول في معارك تعرف أنك لن تكسبها.

الضعيف هو من لا يتنازل أبدًا حين يكون من مصلحته التنازل

كاردينال دي ريتز ١٦١٣ - ١٦٧٩

مراعاة القاعدة:

في وقت ما من أعوام ١٩٢٠ - تحول الكاتب الألماني برتولت بريخت إلى اعتناق المذهب الشيوعي، وبدأ الحماس الثوري المميز لهذا المذهب ينعكس في كل ما يكتب من مسرحيات ومقالات وأشعار، وجعله يسعى دائمًا لجعل

أفكاره واضحة ومفهومة من الجمهور. وحين أمسك هتلر زمام الحكم بدأ في مطاردة الشيوعيين، وكان بريخت له معارف وأصدقاء في الولايات المتحدة من الأمريكان الشيوعيين وألمان مثله فروا من اضطهاد هتلر، ولذلك وفي عام ١٩٤١ هاجر إلى الولايات المتحدة واختار الإقامة في لوس أنجلوس أملا في العمل في مجال السينما.

في السنوات التالية أخذ بريخت يكتب مسرحيات ساخرة تنتقد الرأسمالية لكن لم يتمكن من النجاح في هوليوود، ولذلك قرر في عام ١٩٤٧ وبعد أن انتهت الحرب أن يعود إلى أوروبا. في نفس هذا العام بدأت لجنة مكافحة الأنشطة المضادة لأمريكا التابعة للكونجرس في ترصد واحتواء المد الشيوعي في هوليوود، وكانت قد بدأت تتحرى عن بريخت الذي كان يعترف بشيوعيته الماركسية علانية، وفي ١٩ سبتمبر ١٩٤٧ وقبل شهر واحد من موعد مغادر ته أمريكا تلقى استدعاء للحضور أمام اللجنة مع مجموعة أخرى من الكتاب والمخرجين والمنتجين وعرفت هذه المجموعة باسم هوليوود ١٩.

قبل التوجه لواشنطن للوقوف أمام اللجنة قررت مجموعة هوليوود ١٩ الاجتماع لإقرار خطة عمل، وكان قرارهم هو المواجهة والتصدي لاضطهاد اللجنة وبدلا من أن يجيبوا عن السؤال بشأن موقفهم من العضوية في الحزب الشيوعي قرروا قراءة بيان يتهم دستورية عمل اللجنة ويتحدى سلطاتها. ورأوا أنه حتى لو أدت بهم هذه الاستراتيجية إلى دخول السجن فإنها ستكسب قضيتهم الشعبية والتأييد.

اعترض بريخت على استراتيجية المجموعة، فما الفائدة من كسب القليل من التأييد الشعبي إن كان الثمن حرمانهم من عرض مسرحياتهم وأعمالهم

لسنوات طويلة قادمة؟ رأى بريخت أن المطلوبين جميعًا للاستجواب أذكى بكثير من اعضاء اللجنة، ولن يفيدهم النزول إلى مستوى خصومهم بالجدال معهم، فلماذا لا يراوغونهم بالتظاهر بالخضوع لأحكامهم وفي نفس الوقت يعبرون عن سخريتهم لهم بطرق خبيثة وماكرة؟ استمع أعضاء اللجنة بهدوء لبريخت وهو يعرض موقفه ولكن في النهاية قرروا أن يتمسكوا بخطة التصدي والمواجهة وتركوا لبريخت أن يتبع ما يراه مناسبا له.

أخيرًا وقف بريخت أمام اللجنة في ٣٠ أكتوبر وكان أعضاء اللجنة يتوقعون منه أن يكرر ما فعله عناصر جماعة هوليوود ١٩ الذين استجوبوا قبله، أي الجدال ورفض الإجابة عن أسئلة اللجنة وتحدي حقها في إعداد جلسات الاستماع والشهادة بل حتى التهجم على أعضاء اللجنة وإهانتهم. لكن بريخت كان قد ارتدى زيًّا رسميًّا أنيقًا (وكان نادرًا ما يفعل ذلك) وكان يدخن السيجار لأنه كان يعلم أن أعضاء اللجنة من المدمنين على السيجار. الخلاصة أنه أذعن لسلطة اللجنة.

على عكس ما فعله المطلوبون الآخرون أجاب عن السؤال بشأن انتمائه للحزب الشيوعي، وقال إنه ليس عضوا فيه وكان صادقا في ذلك. وسأله أحد الأعضاء (هل ألَّفت حقًّا مسرحيات ثورية؟) وكانت الحقيقة أنه كان قد كتب عدة مسرحيات تحوي دعاية شيوعية واضحة لكنه أجاب (لقد كتبت عدة قصائد ومسرحيات تهاجم هتلر، وكان قصدي بها فعلا قلب نظام حكمه، ومن المؤكد أنها تعد ثورية). ولم يجادله أحد في هذا البرهان.

كانت إنجليزية بريخت أكثر من جيدة لكنه استعان بمترجم فوري لنقل شهادته للجنة ومكنه ذلك من التلاعب بخبث بالألفاظ، وحين كانت اللجنة

ترى التعاليم الشيوعية الواضحة في قصائده المنشورة بالإنجليزية كان يقرأ أصولها الألمانية ويترك للمترجم نقلها للإنجليزية فكانت تظهر لهم بريئة وخالية مما يتهمونه به. قرءوا عليه إحدى قصائده الثورية وسألوه إن كان هوالذي كتبها فأجاب (لا، ولكن لي قصيدة بالألمانية تشبهها مع الكثير من الاختلاف). أربك استخدام بريخت المراوغ للألفاظ أعضاء اللجنة وأزعجهم ولكن أدبه في الرد وإظهاره الخضوع لسلطة اللجنة جعلهم لا يغضبون منه.

بعد ساعة واحدة اكتفي أعضاء اللجنة وأنهوا الاستجواب، وقال له رئيس اللجنة (نشكرك كثيرًا، فأنت مثال يحتذى لباقي الشهود)، ولم يخلوا سبيله فحسب بل عرضوا عليه المساعدة في إتمام إجراءات الهجرة التي كانت متعثرة لأسباب أخرى. في اليوم التالي غادر بريخت الولايات المتحدة ولم يعد إليها بعد ذلك أبدًا.

التعليق:

أكسبت طريقة المواجهة جماعة هوليوود ١٩ دعما شعبيا كبيرا، وبعد سنوات حصلوا على نوع من احترام الرأي العام لأفكارهم، لكنهم ظلوا في القائمة السوداء وحرموا لسنوات من ممارسة عملهم المربح. على الجانب الآخر نجح بريخت في التعبير عن ازدرائه للجنة بطرق غير مباشرة ولم يجبره أحد على تغيير قناعاته أو أن يبين قيمه بل إنه حين أظهر الخضوع أثناء استجوابه أصبحت له اليد العليا فأخذ يدور بأعضاء اللجنة في دوائر مغلقة من الإجابات المبهمة والأكاذيب الصريحة والتي لم يتمكنوا من الاعتراض عليها لأنها كانت مغلفة بأسلوب ملغز وبالتلاعب بالألفاظ. في النهاية حصل بريخت على حقه في الاستمرار في كتاباته الثورية (بدلا عن السجن أو

منعه من مغادرة أمريكا)، وذلك على الرغم من سخريته الخبيثة من اللجنة بالإذعان الزائف لسلطتها.

تذكر: الأشخاص الذين يتجبرون ويتباهون بسلطتهم يسهل مراوغتهم باستخدام خدعة الخضوع، فإبداؤك للإذعان ظاهريا يشعرهم بسطوتهم وتوقيرك لهم يشبع غرورهم وحينها يصبحون أهدافا سهلة لهجماتك التالية أو لسخريتك غير المباشرة كما فعل بريخت. وعليك أن تقيم ما يكسبك السطوة على المدى الطويل، فلا تضحي أبدًا بقدرتك على المناورة على المدى البعيد لصالح المجد القصير الذي تجنيه من المواجهة والاستشهاد.

حين يمر السيد العظيم ينحني الفلاح الحكيم انحناءة عميقة وفي سخرية وصمت يطلق ريحا من مؤخرته مثل إثيوبي.

مفاتيح للسطوة:

في عالم السطوة تأتي معظم المشكلات من الإفراط في الاستجابة لتحركات الأعداء والمنافسين، وهي مشكلات يسهل تجنبها لو تمسكنا بالعقلانية وتحكمنا في انفعالاتنا، كما أن إفراطنا في الاستجابة يرتد علينا لأنه يجعل أعداءنا أيضًا يفرطون في استجابتهم لنا، كما فعل الأثينيون مع الميلوسيين. استجابتنا الغريزية البدائية هي الرد على العدوان بعدوان، ولكن عليك في المرة القادمة التي يستفزك أحد وتجد نفسك متحفزا للاستجابة أن تحاول التالي: لا تقاومه ولا تهاجمه بل أذعن له وأدر له خدك الأيسر، وستجد أن ذلك يعدل سلوكه لأنه يتوقع بل ويرغب منك أن ترد بعنف وحين تمتنع عن المقاومة تشل دفاعاته وتربك تفكيره. يمنحك الخضوع تحكما بالموقف لأنه يعد جزءا من خطة أكبر لاستدراج خصمك بتركه يعتقد أنه فاز عليك.

الجوهر في خدعة الإذعان هو: من داخلك تبقى صلبا وحازما ومن الخارج تظهر الاستسلام والخضوع وتحرم أعداءك من أي سبب للغضب، وذلك يربكهم ويقلل من فرصتهم في الاستجابة بعنف حتى لا يجبرونك على العنف المضاد. يوفر لك الخضوع الوقت اللازم للتخطيط للتحركات المضادة التي تهزم بها أعداءك. في المعارك التي يخوضها الأذكياء مع القساة الشرسين يكون الخضوع أقوى الأسلحة وهو يتطلب تحكما بالنفس: فمن يخضعون خضوعا صادقا يخسرون حريتهم ويسحقهم الإحساس بالهزيمة، ولذلك عليك أن لا تذعن إلا ظاهريا كالحيوان الذي يتظاهر بالموت للنجاة من هجمات الضواري والمفترسين.

وقد رأينا من قبل أن الخضوع قد يؤتي نتائج أفضل من القتال. حين تواجه خصما أقوى منك وترى أن هزيمتك محتومة يكون الإذعان أفضل من الهرب، لأن الهرب ينجيك مؤقتا ولكن في النهاية يدركك المعتدي، أما الإذعان فيجعلك تنثني على نفسك كالثعبان ثم تصيبه باللدغة المميتة حين يقترب ويطمئن لك.

في عام ٤٧٣ في الصين القديمة تلقى الملك جوجيان من مملكة يوي هزيمة مروعة على يد حاكم مملكة وو في معركة فوجياو، وأراد جوجيان أن يهرب ولكن ناصحه المقرب أشار عليه بإظهار الخضوع ووضع نفسه في خدمة الحاكم على أن يعمل من موقعه الجديد على دراسة الرجل والتخطيط للانتقام، وقرر أن يتبع النصيحة فأعطى للحاكم كل ثرواته وعمل كأدنى خادم في حظائره وظل يتحمل هذه المهانة طوال ثلاث سنوات، وفي النهاية رضي الحاكم عن ولائه وسمح له بالعودة إلى وطنه. في سره كان جوجيان يجمع المعلومات ويخطط للانتقام وعندما أصيبت مملكة وو بالقحط والجفاف

ومزقتها الاضطرابات الداخلية حشد جيشا وتوجه إلى مملكة وو وهزمها بسهولة. تلك هي السطوة التي يمنحها الخضوع: فهو يوفر لك الوقت والمرونة للتخطيط لهجمة مضادة ساحقة. ولو اختار جوجيان الهرب لضيع على نفسه هذه الفرصة.

في منتصف القرن التاسع عشر بدأت التجارة الخارجية لليابان تهدد استقلالها، وأخذ اليابانيون يفكرون في طريقة لهزيمة الأجانب. في عام ١٨٥٧ كتب الوزير هوتا ماسايوشي مذكرة كان لها تأثير كبير على السياسات اليابانية لسنوات طويلة بعدها: (لهذا أرى أن تتجه سياستنا إلى معاهدات الصداقة والتعاون مع الدول الأخرى في كل مكان وإرسال السفن ودعم العلاقات التجارية مع الأجانب وأن نسعى لنتعلم من الآخرين أفضل ما يجيدونه لنصلح به نقائصنا وننمي قدراتنا ونقوي جيوشنا وبالتدريج نخضع هؤلاء الأجانب لنفوذنا حتى تعرف كل الأمم في النهاية فضائل الحلم ويعترف العالم بهيمنتنا على كل أنحاء البسيطة). هذا تطبيق بارع للقاعدة: تراوغ بالخضوع لتتقرب من عدوك وتتعلم طرقه وتهيمن عليه بدهاء، فمن الخارج تخفي عاداته ومظاهره ومن الداخل تتمسك بثقافتك وفي النهاية تخرج منتصرا. حين يراك ضعيفا وتابعا يطمئن إليك فيتوفر لك الوقت للحاق به والتفوق عليه، وغالبًا ما يكون هذا الغزو اللين والمتسلل أفضل أنواع الغزو لأنه لا يجعل عدوك يقاومه أو يستعد له، ولو اختارت اليابان أن تواجه النفوذ الغربي بالعنف لعانت من غزو مدمر ولتغيرت ثقافتها إلى الأبد.

يمنحك الإذعان كذلك الفرصة للسخرية من أعدائك ويجعل من سطوتهم نقطة ضعفهم كما فعل بريخت. تصف رواية الدعابة، الستمدة من ذكريات كاتبها ميلان كونديرا في أحد معسكرات العقاب فى

تشيكوسلوفاكيا، سباق تتابع ينظمه السجن بين الحراس والسجناء، وهو يمنح الحراس الفرصة لتأكيد تفوقهم البدني، أما السجناء فالمتوقع والمراد منهم أن يخسروا ولذلك يبالغون في الإذعان - فيظهرون إعياء مفرطا بعد خطوات قليلة وينهارون ويسقطون بعد عدة أمتار ويترنحون ويتباطئون بطريقة مضحكة بينما يعدوالحراس أمامهم بكامل نشاطهم. يظهر السجناء طاعتهم للحراس بالمشاركة والخسارة معا، ولكنهم بالإفراط في الطاعة يعبرون عن سخريتهم من الأمر كله لدرجة تفقده المعنى المراد منه. وهكذا نرى أن السجناء يستخدمون الإذعان لإظهار تفوقهم بطريقة عكسية (أي بالخضوع للسلطة لدرجة تظهر سخفها وتفاهتها)، بينما المقاومة كانت ستدخلهم في دائرة العنف وتهبط بهم إلى مستوى الحراس. بإظهار طاعتهم المفرطة للحراس نجح السجناء في جعلهم يبدون مضحكين دون أن يتركوا لهم الفرصة لعقابهم لأنهم لم يفعلوا شيئًا سوى الالتزام بما طلبوه منهم.

السطوة متدفقة دائمًا وهي ساحة للصراع المستمر، ومن يمسك بزمام السطوة الآن حتمًا سيجد نفسه لاحقًا في منزلق الهبوط. إن كنت الآن في الجانب الضعيف فعليك باللجوء للإذعان فسوف يساعدك في الارتفاع من جديد فهو يتستر على طموحاتك ويعلمك الصبر وضبط النفس وفي مهارات أساسية في لعبة السطوة، كما أنه يضعك في أفضل موضع للاستفادة إذا حدث هبوط مفاجئ لمن قهرك أو أذلك: إن هربت أو قاومت فلن يمكنك الفوز على المدى الطويل أما إن تظاهرت بالإذعان والخضوع فسوف تخرج دائمًا منتصرا.

الصورة

أشجار الشوفان.

الشجرة التي تتحدي الريح تخسر أغصانها غضنا بعد غصن وفي النهاية لا يتبقي لها ما يحميها وفي النهاية ينكسر جذعها وتقع.

أما تلك تنحني للريح فتعمر طويلا ويشتد جذعها وتضرب بجذورها عميقا وتصبح عصية على الأذى.

اقتباس من معلم: سمعتم أنه قيل عين بعين وسن بسن، أما أنا فأقول لكم لا تقاوموا الشر، بل من لطمك على خدك الأيمن فحول له الآخر أيضًا، ومن أراد أن يخاصمك ويأخذ ثوبك فاترك له الرداء أيضًا، ومن سخرك ميلا واحدا فاذهب معه اثنين.

(السيد السيح، إنجيل متى، ٥: ٣٨ - ٤١)

عكس القاعدة:

المقصود من الاستسلام هو أن تؤمِّن نفسك إلى أن تكون قادرًا ومستعدًا، وبوضوح أكثر أن تحتمي بالإذعان من الدمار والاستشهاد. لكن هناك أوقات لا يلين فيها العدو ويصبح الاستشهاد خيارك الوحيد، كما أنك حين تكون متأهبًا للموت فسوف يقتدي بك آخرون ويجدون فيك مثالا يبث فيهم العزم والثبات. لكن الاستشهاد، وهو معكوس الإذعان والخضوع، لا يحقق دائمًا غرضه وهو لا يقل شراسة عن العدوان الذي يقاومه. ومقابل كل شهيد يعرفه الناس يوجد الآلاف الذين لم يُحيوا دينا أو ثورة. على الرغم من أن الاستشهاد قد يمنحك بعض السطوة إلا أنها سطوة يصعب توقعها أو

التحكم بها، والأهم أنك لن تتمتع بهذه السطوة حين تتحقق. أخيرًا فإن هناك شئ من الأنانية في الاستشهاد ذلك أن من يستشهد يفكر في مجده الشخصي أكثر من المصلحة العملية لأتباعه وأنصار قضيته. حين تنقلب ضدك الأقدار الأفضل لك أن تتجاهل عكس هذه القاعدة ودعك من الاستشهاد، فكفة الأقدار سترتفع بك لاحقًا وسوف تكون حيا لتستمتع بسطوتك.

القاعدة ٢٣
ركز ضرباتك
حتى لا تبدد جهودك

الحكمة:

حافظ على قواك وطاقاتك بتركيزها في ضربات مؤثرة، فصيد واحد ثمين أفضل من الكثير من جني الفتات. القوة دائمًا تتغلب على الكثرة، وإن كنت تبحث عن جهة ترعاك فابحث دائمًا عن من يستطيع أن يفيدك بالكثير ولفترات طويلة ولا تشتت نفسك على الكثيرين من الرعاة الصغار.

انتهاك القاعدة:

في القرن السادس ق. م. كانت مملكة وو الصينية قوة صاعدة ولكنها كانت تفتقر للمكانة والتاريخ المميزين للمملكة الوسطى والتي ظلت لقرون مركزا للثقافة الصينية. بدأ ملك وو في شن الحملات على أقاليم المملكة الوسطى المتاخمة له من الشمال لأنه كان يرى أنه لوتحقق له الانتصار على هذه المملكة فإن مكانتها ستؤول إليه سريعًا.

بدأت الحرب بحماس كبير وحققت وو انتصارات عديدة ولكن بمضي الوقت تعثرت الأمور وأصبح الانتصار في جبهة يقابله الضعف في جبهة أخرى. ومن البداية كان الوزير الأكبر والمستشار وو شو هسيو قد حذر الملك

من أن بلاد يويه البربرية في الجنوب قد بدأت في مراقبة الأوضاع المتعثرة لمملكة وو وبدأت في التخطيط لغزوها، ولكن الملك استهزأ بمخاوفه وظن أنه سينتصر على المملكة الوسطى بحملة واحدة ساحقة.

في العام ٤٩٠ أرسل وو شو هسيو ابنه لاجئا إلى ملك شي حماية له مما يتوقع حدوثه، وكإشارة لملك وو بأنه غير راض عن الحرب وتوقعه أن هذا الطموح المتهور سوف يطيح بالمملكة، إلا أن الملك رأى في ذلك خيانة واتهم مستشاره بعدم الولاء وفي لحظة غضب أمره أن يقتل نفسه. أطاع وو شو هسيو الأمر ولكن قبل أن يغمد السكين في صدره صاح عاليا (اقتلع عيني أيها الملك وعلقها على بوابات وو حتى أرى جنود يويه وهم يدخلونها منتصرين).

كما توقع وو شو هسيو وبعد سنوات قليلة دخل برابرة يويه منتصرين من بوابات وو، وبينما كانوا بحيطون بالقصر تذكر الملك الكلمات الأخيرة لوزيره وأحس وكأن عيني الرجل المقتلعتين تراقبان خزيه ولم يستطع أن يتحمل فقتل نفسه (مغطيا وجهه حتى لا يتلقى نظرات التوبيخ من وزيره في العالم الآخر).

التعليق:

ما حدث لمملكة وو هو مثال لكل الإمبراطوريات التي دمرها تجاوزها لقدراتها وتشتيتها لطاقاتها، فهذه الإمبراطوريات حين يسكرها النجاح ويعميها الطموح تتقدم أشواطا خيالية إلى أن يوقفها دمار لا يبقي ولا يذر. ذلك هو ما حدث للأثينيين حين أخذتهم النشوة وجعلتهم يتطلعون للاستيلاء على جزيرة صقلية البعيدة وانتهى بهم الأمر بفقدان إمبراطوريتهم، وكذلك مد الرومان حدودهم لأراض شاسعة فأضعفوا أنفسهم وتجرأت عليهم القبائل البربرية وأدى بهم هذه الاتساع العبثي إلى زوال سطوتهم وفقدان مجدهم.

تعلم الصينيون من مصير مملكة وو درسا هاما حول ما يحدث حين تبدد قواك بنشرها على جبهات متعددة، وحين تعميك نشوة المكسب القريب عن المخاطر البعيدة. يقول صن تسو (إن لم تكن في خطر فلا تقاتل). وهناك قاعدة تكاد أن تكون قانونا عامًا للطبيعة: كل ما ينتفخ ويتجاوز حجمه حدود إمكاناته ينهار حتمًا. وليس على العقل أن يظل هائما من هدف إلى آخر فتشتته نجاحاته عن ما يبتغيه وما يناسبه، فالسطوة تأتي من الإنجازات المركزة والمترابطة معا والمرتبطة بماضيها من أجل غاية ومعنى. فكل ما يتضخم ويتشتت يضعف ويسقط إلى القاع ويتحلل، وكلما كان تضخمه أكبر كانت سقطته أشد وأصعب.

مراعاة القاعدة:

كانت لآل روتشلد للصرافة أصول متواضعة في الجيتو اليهودي في فرانكفورت بألمانيا، وكانت القوانين القاسية في المدينة لا تسمح لليهود بمخالطة غيرهم خارج الجيتو، لكنهم وظفوا ذلك لمصلحتهم حيث نمّى فيهم روح الاستقلال والإصرار على المحافظة على ثقافتهم مهما كانت الظروف. كان ماير أمشيل - وهوأول فرد من آل روتشلد يتمكن من جمع ثروة من إقراض المال في أواخر القرن التاسع عشر، قد تعلم قيمة ما يمنحه الجيتو من التماسك وتركيز الجهود وما ينتج عن ذلك من سطوة.

أولًا وبدلا من تشتيت جهوده تحالف ماير أمشيل مع أسرة واحدة قوية تحتكر عربات الأجرة، وأصبح المصرفي الأساسي لهم. ثانيًا لم يأتمن أي غرباء على أعمال الأسرة فلم يكن يوظف إلا أبناءه أو أقرب أقربائه رائيًا أنه كلما تماسكت الأسرة وتوثقت عراها زادت سطوتها. وبسرعة تولى أبناء ماير أمشيل الخمسة إدارة الأعمال. وحين حضره الموت عام ١٨١٢ لم يترك ماير

أمشيل ميراثه لابن واحد بل أمر أن يستمر الجميع في الحفاظ على تقاليد العائلة بأن يظلوا متوحدين وأن يبعدوا عنهم التفكك وتسرب الأغراب بينهم.

رأى أبناء ماير أمشيل أن المدخل لنيل الثراء الواسع يكمن في التعامل مع اقتصاد أوروبا ككيان واحد وليس بربط أنفسهم ببلد أو بقطاع منفرد. استطاع الأبناء الخمسة الإحكام على أسواق المال بأوروبا بأن وزعوا أنفسهم بحيث يتحكمون بباريس وظل أمشيل في فرانكفورت وتوجه سليمان إلى فيينا بينما ذهب الابن الأصغر كارل إلى نابلس.

عرضت هذه الشبكة الموسعة آل روتشلد للمخاطر التي كان قد حذرهم منها أبوهم أي تشتيت أنفسهم والانقسام وتبديد طاقاتهم، إلا أنهم استطاعوا أن يتفادوا هذه المخاطر وأن يرسخوا أنفسهم كأكبر قوة في السياسة والاقتصاد بأوروبا بأن عادوا إلى استراتيجية الجيتو - أي بإبعاد الأغراب وتركيز جهودهم. أسس آل روتشلد أسرع نظام تجسس ونقل للمعلومات في أوروبا كان يسمح لهم بالتقدم على منافسيهم. كانت اتصالاتهم الداخلية ومراسلاتهم تكتب بلغة يديش فرانكفورت وبشفرة لا يعرف رموزها إلا الإخوة روتشلد، ولذلك لم تكن هناك جدوى لأعدائهم من سرقة رسائلهم. وقد اعترف أحد الممولين الذين حاولوا اختراق نظام العشيرة (حتى أذكى المصرفيين لا يستطيع أن يجد طريقه داخل متاهات آل روتشلد).

في عام ١٨٢٤ رأى جيمس أن الأوان قد آن له أن يتزوج، وكان ذلك مشكلة لأنه كان يعني إدخال امرأة غريبة إلى عشيرتهم قد تفشي أسرارهم، ولذلك قرر جيمس أن يختار من العائلة. تزوج ابنة أخيه سليمان وفرح الإخوة بهذا الحل وجعلوه سياسة للعائلة في حل مشكلة الزواج. بعد عامين زوّج

نيثان ابنته لابن سليمان وخلال سنوات رتب الإخوة الخمسة ثمان عشرة زيجة فيما بين أبنائهم كانت ست عشرة منها بين أبناء العمومة.

قال سليمان روتشلد ذات مرة (نحن أشبه بتروس الساعة التي لا يمكن الاستغناء عن أي منها). وكما في الساعة كان كل جزء من أعمالهم يتناغم مع باقي الأجزاء، وكذلك كانت تحركاتهم الداخلية خفية عن العالم الخارجي الذي لم يكن يرى إلا الواجهة التي تتقدم باستمرار. وبينما انهارت للأبد لأسر قوية وعريقة أثناء النصف الأول المضطرب من القرن التاسع عشر، أدت العرى الوثيقة والتماسك الداخلي بآل روتشلد لا إلى البقاء فقط بل إلى جمعهم لثروة ونفوذ لم يسبقهم إليها أحد في التاريخ.

التعليق:

ولد أبناء روتشلد في زمن غريب، ونشأوا في مكان لم يشهد أي تغير طوال قرون، إلا أن زمنهم كان هو الذي ولدت فيه الثورة الصناعية والثورة الفرنسية وعدد لا يحصى من أحداث التمرد والاضطراب. لكن آل روتشلد استطاعوا أن يحافظوا على ماضيهم وأن يقاوموا الانسياق للتفتت المميز لعصرهم ولذلك أصبحوا رمزا لقاعدة تركيز التحركات وعدم تبديد الجهد.

لم يمثل أحد هذه القاعدة أكثر من جيمس روتشلد الأخ الذي استقر في باريس. في فترة حياته عاصر جيمس هزيمة نابليون ثم عودة ملكية البوربون ثم ملكية البرجوازيين في أورليان ثم العودة للجمهورية وأخيرًا اعتلاء نابليون الثالث عرش فرنسا. أثناء هذه الاضطرابات كانت العادات والأفكار في فرنسا تتغير دون توقف. ودون جمود أو الظهور كحفرية من الماضي استطاع جيمس أن يدير دفة العائلة وكأن الجيتو ما زال يحيا بداخلهم، ونجح في

الحفاظ على تماسك وسطوة العشيرة. بهذا التشبث بالماضي استطاعت الأسرة أن تزدهر وسط هذه الفوضى. وكان تركيز الجهود هوالأساس الذي بنى عليه آل روتشلد سطوتهم وثروتهم وثباتهم وسط العواصف.

> أفضل الاستراتيجيات هي أن تظل دائمًا قويا... أولًا في العموم وأكثر عند اللحظات الحاسمة... لا توجد قاعدة استراتيجية أسهل ولا أهم من أن تحافظ على قواك وجهودك مركزة... بإيجاز فإن المبدأ الأول والأعلى هوأن تتعامل بأقصى درجات التركيز.

عن الحرب. كارل فون كلوشفيتز ١٧٨٠ - ١٨٣١

مفاتيح للسطوة:

نعيش الآن في زمن يتزايد فيه باستمرار التعارض والنزاع - بين الدول والجماعات السياسية وفي محيط الأسر وحتى داخل الأفراد أنفسهم. نحن جميعًا نعانى من حالة من التشتت وتبديد الجهود، نسعى لكي نركز في انجاه معين ولكن تشغلنا عنه مئات الاتجاهات الأخرى. مستوى التنازع والصراع في العالم المعاصر أعلى من أي وقت مضى وقد توغل عميقا في بنية حياتنا الخاصة.

الحل هو العودة إلى أنفسنا وإلى الماضي وإلى الأشكال الأكثر رسوخا من الفكر والعمل. وكما قال شوبنهاور (الفكر مرهون بالاشتداد والتعمق لا بالامتداد والتوسع). عرف نابليون قيمة التركيز على أضعف نقطة لدى العدو، كان ذلك سر تفوقه في المعارك، لكنه كان أيضًا أساس شخصيته وقوة إرادته. إخلاصك لغايتك وتركيزك التام على الهدف واستخدام هذه الميزات

للتغلب على الأشخاص المشوشين والأقل تركيزا هو السهم الذي لا يخطئ مقصده أبدًا ويقهر لك الأعداء دائمًا.

كان كازانوفا يرى أن سر نجاحه يكمن في قدرته على التركيز على هدف واحد والدفع باستمرار إلى أن يناله، وكانت قدرته على إخلاص نفسه للمرأة التي يريدها هي التي جعلته قديرا في الإغواء، فطوال الأسابيع أو الشهور التي كانت تتألق فيها امرأة كالنجم في سمائه لم يكن يشغله عنها أي شئ آخر. وحين تم سجنه في الدهاليز المظلمة لقصر الكلاب في البندقية، ركز كل تفكيره على هدف واحد وهو أن يهرب على الرغم من فشل جميع من قبله في ذلك، ولم يحبطه نقله إلى زنزانة أخرى والذي كان يعني أن شهورا من الحفر قد ضاعت هباء. أصر وفي النهاية هرب، وقد كتب لاحقًا (لم أشك أبدًا في أن الإنسان إن عزم على شئ وأخلص نفسه لتحقيقه فإنه يناله في النهاية مهما كانت المصاعب التي تواجهه، سواء كان ذلك أن يصبح الوزير الأعظم أو البابا).

ركز على هدف واحد أو مهمة واحدة ولا تحيد عنها إلى أن تحققها. في عالم السطوة ستظل دائمًا في حاجة إلى دعم آخرين خاصة من الذين لديهم سطوة تفوق سطوتك، والحمقى وحدهم هم من يظلون يتنقلون من شخص إلى آخر بحثا عن الدعم معتقدين أن الانتشار يوفر لهم الاستمرار والنجاة. لكن حسب ما تنص عليه قاعدة التركيز فإنك ستوفر الجهد وتنال المزيد من السطوة إن ثبت نفسك بمصدر واحد ملائم للسطوة. دمر العالم نيقولا تسلا نجاحه بالاعتقاد بأنه سيحافظ على عزته واستقلاله إن لم يضع نفسه في خدمة ولي منفرد وقد أبعد عنه حتى ج. ب. مورجان الذي منحه عقدا مغريا. في نهاية حياته وجد أن (عزته) أخذت تفرض عليه أن يتملق الكثيرين، وعرف أن استراتيجيته كانت خطأ.

في عصر النهضة كان الرسامون والكتاب يكافحون نفس الشكلة، وقد تفوق عليهم في ذلك بييترو أرتينو الكاتب الشهير في القرن السادس عشر الذي كان يعاني طوال حياته من مهانة تملق هذا الأمير وإرضاء ذاك. في النهاية نجح أرتينو في التقرب من الإمبراطور تشارل الخامس ووعده بأن يخلص إبداعات قلمه المؤثرة لخدمته، وشعر أخيرًا بالحرية التي تأتي من الارتباط بمصدر واحد للسطوة. وبالمثل وجد مايكل أنجلوحريته مع البابا يوليوس الثاني وجاليليو مع أسرة المديتشي. مع الوقت يطمئن الولي الواحد لإخلاصك ويقدره، وسترى على المدى الطويل أن وليك هوالذي كان يخدمك ويحقق لك ما تطمح إليه.

ختاما، فإن السطوة نفسها تأتي في أشكال مركزة، وفي أي شركة أو مؤسسة ستجد حتمًا أن من يمسك بزمام الأمور مجموعة صغيرة من الأشخاص لا يكونون غالبًا من أصحاب المناصب والألقاب الرسمية. في عالم السطوة من الحماقة أن تتحرك اعتباطا دون أن تحدد هدفك، بل عليك أن تعرف من يتحكم بالأمور ومن الذي يحرك المشهد من خلف الكواليس. في بداية صعوده نحو قمة المشهد السياسي في فرنسا في بواكير القرن التاسع عشر أدرك ريشيليو أن الملك لويس الثالث عشر ليس هو من يقرر أمور الحكم بل أمه، ولذلك تقرب منها ومكنه ذلك من الصعود سريعًا في مراتب الصفوة حتى بلغ القمة.

حفرك لبئر بترول أو منجم ذهب واحد يمنحك ما يكفيك طوال حياتك من الثروة والسطوة.

الصورة

السهم.

لا يمكنك أن تصيب هدفين معا بسهم واحد. إن شوَّشت تفكيرك تخطئ قلب العدو، على عقلك أن يصبح والسهم شيئًا واحدا. وبدون تركيز قدرات عقلك وجسدك لا يمكن لسهمك أن يخترق القلب.

اقتباس من معلم: اهتم بالاشتداد والتعمق أكثر من الامتداد والتوسع، فالعبرة بالجودة وليس بالكم. الامتداد وحده لا يعلو بك أبدًا فوق المعتاد والمبتذل، ومشكلة الرجال ذوي الاهتمامَّات الواسعة أنهم يرغبون في وضع أصابعهم في كل طبق ولكن لا ينالون نصيبا من أي منها. أما الاشتداد والتعمق فيرفع من شأنك ويتسامى بك إلى مقامات البطولة.

(بالتسار جراتسيان ١٦٠١ – ١٦٥٨).

عكس القاعدة:

للتركيز مخاطر، وهناك أوقات يكون فيها الانتشار هو التكتيك الملائم. في صراعهم مع القوميين للسيطرة على الصين حارب ماو تسي تونج والشيوعيون على جبهات كثيرة وكانت أسلحتهم الرئيسية هي التخريب والكمائن. وغالبًا ما يكون الانتشار التكتيك الأمثل لدى الطرف الأضعف وهو في الحقيقة المبدأ الأساسي لحرب العصابات، فحين تحارب جيشا أقوى لن يؤدي بك تركيزك لقواك إلا أن تصبح فريسة سهلة لعدوك - والأفضل لك أن تذوب وتنتشر في الساحة وتجهد عدوك في تحديد مكانك.

ربط نفسك بمصدر واحد للسطوة ينطوي على خطر بارز: إن مات من يرعاك أو رحل أو زالت عنه السطوة فلن تجد إلا المعاناة، وذلك ما حدث لسيزار بورجيا. كان بورجيا يستمد قوته من أبيه البابا ألكسندر السادس فهوالذي كان يمنحه الجيوش ليشن الحروب باسمه. حين مات البابا فجأة (ربما مسموما) أصبح بورجيا في حكم الميت، فكان قد جلب لنفسه طوال سنوات سطوته عداء الكثيرين وكان عليه مواجهتهم دون حماية من سلطة أبيه. حين تكون في حاجة لتأمين الحماية يكون من الحكمة أن تربط نفسك بأكثر من مصدر للسطوة خاصة في أوقات الاضطرابات والتغيرات العنيفة أو حين يكون أعداؤك كثيرين. في هذه الأوقات تؤدي خدمتك لأكثر من ولي إلى تقليل ما تواجهه من مخاطر إن زالت السطوة عن أحدهم، كما يمكنك هذا الانتشار من تأليب أحدهم ضد الآخر عند الضرورة. وحتى لو ركزت على مصدر واحد للسطوة يكون عليك دائمًا أن تحتاط وتستعد لليوم الذي لا تجد فيه حماية وليك.

أخيرًا، فإن تركيز ذهنك على غرض واحد يجعل الآخرين يضيقون بك خاصة في مجال الفنون. كان رسام عصر النهضة باولو أوتشيلو مهووسا بإتقان المنظور في لوحاته لدرجة جعلتها تبدو مفتعلة وخالية من الروح، في حين كان ليوناردو دافنشي مهتمًا بكل شئ من العمارة والرسم والحرب والنحت والآلات الميكانيكية، وكان انتشاره مصدر سطوته. لكن هذه العبقريات نادرة أما الأفضل بالنسبة لمعظمنا فهوأن تميل كفتنا نحوالالتزام بالاشتداد والتعمق.

القاعدة ٢٤
أتقن دور التابع
تحلَّ بخصال رجل الحاشية البارع

الحكمة:

خصال رجل الحاشية تجعله يزدهر في عالم الواقع الذي تحدد فيه السطوة والبراعة السياسية مكانة كل الأشخاص، وكل الأمور. هذه الخصال تجعل رجل الصفوة يبرع في المكر والتملق وإظهار الخضوع لرؤسائه وتمكنه من فرض سطوته على الآخرين بأكثر الطرق دهاء ورشاقة. أتقن قواعد مجتمع الصفوة ولن تقف حدود دون ما يمكنك أن تحققه من مناصب في بلاط القادة وأصحاب النفوذ.

مجتمع الصفوة:

من حقائق الطبيعة البشرية أن مجتمعات الصفوة تتشكل حول السطوة. في الماضي كان رجال البلاط يلتفون حول الحاكم وكان للبلاط الملكي وظائف عديدة: إضافة للتسرية عن الحاكم، كان يؤكد على هرمية مراتب الطبقات الملكية والنبلاء والطبقة العليا، وكان يقرب النبلاء لمراقبة خضوعهم والتزامهم. كان البلاط يرسخ السطوة بطرق عديدة إلا أن أهمها كان تمجيد الحاكم وتكوين عالم مصغر يتنافس لإسعاده.

الانتماء للصفوة له مخاطر تتطلب اليقظة. ذكر أحد الرحالة العرب في القرن التاسع عشر بعد أن زار بلاط سلطنة دارفور - السودان حاليا، أن

رجال الحاشية كانوا يفعلون كل ما يفعله السلطان: فإن أصابه جرح كان عليهم أن يجرحوا مثله، وإن سقط عن الحصان كانوا عليهم أن يسقطوا من فوق أحصنتهم. كانت المحاكاة ظاهرة من ظواهر البلاط في كل أنحاء العالم. كان الأخطر أن ينزعج منك الحاكم، فتصرف واحد خاطئ قد يؤدي بك إلى النفي أوالموت، وكان على رجل الصفوة الناجح أن يتصرف كمن يمشي على الحبل فيعمل على إرضاء الحاكم لكن دون إفراط، وكان عليه أن يطيع لكن مع الاحتفاظ بالتميز عن رجال البلاط الآخرين وكان عليه أيضًا أن لا يتميز لدرجة تشعر الحاكم بتهديد مكانته أو تحرج نقاط ضعفه.

أتقن رجال الصفوة العظام فن التأثير والتلاعب بالناس، فكانوا يشعرون الملك بجلال مكانته بينا يجعلون كل من عداه يخشون سطوتهم. كانوا يسحرون الناس بمظهرهم لأنهم يعلمون أن كل شئ في عالم الصفوة يقاس بالمظهر، وكانوا مهذبين وكانت شراستهم مستترة وماكرة. كانوا يجيدون استخدام الكلمات ولا ينطقون إلا لحاجة ويعبرون عن أقصى ما يريدون من المدح أوالذم الخفي بعبارات وجيزة. كانوا يجيدون التسرية عن الآخرين وإسعادهم لكن دون تملق أو تقليل من كرامتهم. كانت لهم الحظوة لدى الملك ويستمتعون بما يوفره لهم ذلك من مكانة، وفي النهاية كانت سطوتهم تجاوز سطوة الحاكم نفسه لبراعتهم في جمع وتراكم النفوذ.

كثيرون الآن يتجاهلون حياة البلاط الملكي باعتبارها من ذكريات الماضي أو مخلفات التاريخ، ويظنون كما قال مكيافيللي (كما لو أن الشمس والسموات وعناصر الطبيعة والناس أجمعين قد غيروا من قدراتهم وقوانين حركتهم وأصبحوا على غير ما كانوا عليه في الماضي). نعم لم يبق لدينا من يُلقب بالملك الشمس ولكن يبقى لدينا الكثيرون الذين ما زالوا يؤمنون

بأنهم يتحكمون بالناس والطبيعة، ربما يكون البلاط الملكي قد اختفي في معظم البلدان أو فقد الكثير من السطوة التي كانت له قديما، لكن مجتمعات الصفوة ما زالت قائمة بيننا. لم يعد على رجل الصفوة أن يسقط نفسه عن حصانه ولكن القواعد التي حكمت تعاملات البلاط مثلها مثل قواعد السطوة لا تنتهي ولا تزول، ولذلك فان هناك الكثير لنتعلمه من رجال الصفوة العظام في الماضي والحاضر.

قواعد تعاملات الصفوة:

تجنب التفاخر بنفسك. ليس من الحكمة أبدًا أن تكثر من الكلام عن نفسك أو أن تبالغ في الإشارة إلى إنجازاتك. إكثارك من الحديث عن إمكاناتك يشكك الناس بك ويحرك الحسد في قلوب رفاقك ويجعلهم يكيدون لك ويغدرون بك. احرص بل بالغ في الحرص على أن تقلل من التفاخر وأن تتكلم عن نفسك أقل من كلامك عن الآخرين، فالتواضع عموما يفيدك أكثر.

تدرب على إظهار الثقة والتحكم. لا تظهر للآخرين كأنك تكافح لإنجاز العمل، بل عليك أن تجعلهم يعتقدون أن إبداعاتك تتدفق تلقائيًا بحيث يرونك عبقريا ولست مدمنا على العمل. حتى لو رأيت أن أمرا يتطلب منك الكثير من الجهد فاعمل على أن تجعل أداءك يبدو سلسا - فالناس لا يحبون أن يراقبوا معاناتك وتعبك فذلك نوع آخر من التفاخر، بل يرغبون في الانبهار بروعة ما أنعم الله به عليك من موهبة.

اقتصد في التملق. ربما ترى أن رؤساءك لا يملون من تملقك لهم، ولكن المبالغة في الأشياء التي يرغبها الآخرون تفقدهم الاهتمام بها، كما أنها تولد

لدى زملائك الارتياب والنفور منك. تعلم أن يكون إطراؤك لبقا بأن تقلل مثلًا من الدور الذي بذلته في العمل وتنسب الفضل لرؤسائك، فذلك يرضيهم ويشعرهم بالامتنان.

احرص على أن تلفت الأنظار. يوجد هنا ما يشبه التناقض، ذلك أن عليك أن تتجنب فرض نفسك بوقاحة من ناحية، ومن الناحية الأخرى عليك أن تحرص أن ينتبه إليك الناس. في بلاط الملك لويس الرابع عشر كان من يحظى بالتفات الملك إليه يصعد سريعًا في مراتب المكانة بالبلاط. ولن تتوفر لك أي فرصة في الارتقاء إن لم يلاحظك الحاكم وسط زحام المنافسين. هذه المهمة تتطلب قدرا كبيرا من المهارة والفن، وغالبًا ما تكون أولى الخطوات هي أن تجعل الناس يرونك بالمعنى الحرفي بأن تحرص على الاهتمام بأناقتك ثم تبحث عن لفتة رقيقة تميز أسلوبك ومظهرك وتلفت الناس إليك.

خاطب الناس على قدر مكانتهم وعقولهم. من الخطأ أن تظن أنك لو تحدثت مع الجميع بنفس الطريقة بغض النظر عن مكانتهم ستبدو مثالا للتحضر، فمن أدنى منك سيرون في تعاملك معهم وكأنك تتنازل - وهوحقًّا كذلك، ومن أعلى منك سيشعرون بالإهانة حتى لو لم يظهروا لك ذلك. عليك أن تخاطب الناس حسب مكانتهم وهذا ليس كذبا ولكنه نوع من تمثيل الأدوار، والتمثيل فن يكتسب وليس موهبة تولد بها، وعليك أن تتعلم هذا الفن. ويصدق ذلك أيضًا عند التعامل مع التنوع الكبير في الثقافات في مجتمع الصفوة الحديث: فلا تفترض أن معاييرك في التصرف ونظرتك للأمور تنطبق على الجميع، فهذا الجهل بآداب التعامل مع ثقافات وعقليات الآخرين لا يعتبر قمة الهمجية فحسب ولكنه يؤدي بك أيضًا إلى الخسارة.

لا تجعل نفسك أبدًا نذير شؤم. (الملك يقتل حامل النبأ السيئ)، هي عبارة مبتذلة لكن فيها شئ من الحقيقة. عليك أن تبذل كل جهدك حتى إن اضطررت للاستعانة بالكذب والغش لكي تبعد عنك مصير حامل النبأ السيئ وتتركه يحل على أحد غيرك. احرص دائمًا على أن تكون بشيرا لا نذيرا لأن ذلك سيسعد أولياءك.

لا تتصرف بحرارة وحميمية مع وليك، فرئيسك لا يرغب لإنجاز العمل أصدقاء بل تابعين، فلا تتجرأ عليه أو أن تعامله كأنه صديقك المقرب أو أن لك تميزا خاصا في معاملته. وإن اختار هوأن يعاملك على هذا المستوى فتعامل معه بتودد حذر أو التزم بالأمان وحافظ على المسافة الفاصلة بينكما.

لا تصرّح بنقد من يرأسونك. قد تبدو هذه القاعدة في غير حاجة إلى شرح، لكن غالبًا ما تواجه ظروفا يكون عليك فيها إبداء اعتراضك لأن صمتك سيعرضك لمخاطر من نوع آخر، لكن عليك أن تتعلم كيف تجعل نقدك مهذبا ولبقا على قدر ما تستطيع. فكر أكثر من مرة لتطمئن أن أسلوبك ليس جارحا واجعل الأولوية دائمًا للتأكد من دماثة ولطف عباراتك.

اقتصد في طلب الخدمات من رؤسائك. لا شئ يستفز وليا أكثر من رفضه طلبا لأحد أتباعه لأن ذلك يشعره بالذنب والاستياء. قلل من طلب الخدمات على قدر ما تستطيع واعرف متى تمتنع عن طلب شئ معين. وأفضل لك بدلا من التوسل أن تعمل على استحقًّاق ما تريد بحيث يمنحه لك الحاكم عن طيب خاطر. والأهم أن عليك أن لا تطلب أبدًا خدمات لصالح شخص آخر خاصة إن كان من أصدقائك.

لا تسخر أبدًا من مظاهر أو أذواق الآخرين. من الصفات الأساسية التي يجب أن يتحلى بها رجل الصفوة الجيد الميل للمرح والقدرة على المداعبة الودودة. وهناك أوقات تحتاج فيها للتصرف بشئ من السوقية كي تجذب إليك الآخرين، لكن عليك أن تبتعد عن أي نوع من التهكم على مظهر أو ذوق الآخرين فهي من الأمور شديدة الحساسية خاصة لدى من يرأسونك، ولا تحاول ذلك حتى بعيدا عنهم فذلك أشبه بحفر قبرك بنفسك.

لا تندفع إلى هجاء الآخرين. عبر عن إعجابك بالإنجازات الجيدة لدى المحيطين بك، فإن كنت دائم الانتقاد والهجاء لزملائك أومرؤوسيك فسوف يحوم حولك شئ من هذا الهجاء كالغمامة التي تتبعك أينما ذهبت، وستجد الآخرين يهمهمون منزعجين في كل مرة تطلق فيها هجاءك. المفارقة أن إدلاءك بتعبير معتدل عن إعجابك بإنجازات الآخرين يجلب التقدير لإنجازاتك أنت. وهناك مهارة هامة إلا أنها أصبحت نادرة وآخذة في الاختفاء، ألا وهي القدرة على إظهار الاعجاب والتأثر بتعبيرات توحي بالصدق، وهذه القدرة لها قيمة كبيرة واكتسابها يفيدك كثيرًا.

كن مرآة لنفسك. المرآة اختراع معجز بدونها لا نستطيع أن نحافظ على حسن أشكالنا وأناقة مظهرنا، إلا أنك في حاجة إلى مرآة أخرى تهندم من خلالها أناقة شخصيتك، يمكنك أن تستخدم رأي الآخرين فيك كمرآة ولكنها لا تكون صادقة تمامًا. لذلك عليك أن تصبح مرآة لنفسك بتدريب عقلك أن يرى ذاتك بعيون الآخرين لتعرف، هل تتصرف بالكثير من التذلل؟ هل تبالغ في إرضاء الآخرين؟ هل أصبح أصعب عليك أن تحظى باهتمام الآخرين مما يعني أنك تخسر مكانتك؟ كن مرآة لنفسك وسوف يعفيك ذلك من ارتكاب الحماقات.

تحكم بانفعالاتك. عليك أن تدرب نفسك لتصبح كالممثل المسرحي قادرا على أن تبكي وتضحك حسب إرادتك وفي الوقت الذي يفيدك. وعليك أن تتعلم أن تكتم مشاعر الغضب والضيق وأيضًا مشاعر الرضا والإعجاب. تحكم بتعبيرات وجهك واعتبره كذبا إن شئت، ولكن لو أفرطت في الصراحة فلا يصدمنك أن تجد أن الآخرين يعتبرونك بغيضا ومغرورا.

تحلَّ بروح العصر: إظهار مسحة من روح الماضي لها تأثير ساحر بشرط أن لا يتجاوز هذا الماضي عشرين عامًا خلت، لكن إن ارتديت زيًّا انتهى من عشرة سنوات مثلًا فستدفع الآخرين للسخرية منك ولن يفيدك ذلك في شئ إلا إن كنت تحب أن تلعب دور المهرج. وعليك أن تظهر معاصرا في تفكيرك حتى وإن كانت لا تعجبك أفكار عصرك، لكن احذر لأنك لو أصبحت تقدميا كثيرًا فلن يفهمك الآخرون وتمسكك بذلك لفترة يضر بمصالحك. الأأمن لك أن تظهر متمسكا بروح حاضرك لا ما قبله ولا ما بعده.

كن مصدرا لإبهاج الآخرين. تلك صفة مصيرية لأن من القواعد الحاكمة للطبيعة البشرية أننا نهرب من الأشياء المزعجة والكريهة وننجذب نحو ما يشعرنا بالبهجة كما تنجذب الفراشات لشعلة الضوء. كن أنت هذه الشعلة وسوف ترتفع بك إلى القمة. ولأن الحياة كئيبة ولا يمكن احتمالها دون مصادر للبهجة فستجد أنك أصبحت للآخرين كالماء والهواء لا غنى عنك. كلنا نعرف ذلك ولكننا لا نقدره حق قدره. وليس كل الناس سواء في ذلك، فليس الجميع موهوبين في إثارة إعجاب الناس ونيل حظوتهم، لكن علينا جميعًا أن نتحكم بخصالنا الكئيبة لتتمكن من إخفائها عند الضرورية.

الرجل الذي يتقن حياة القصور يكون قديرا في التحكم بتلميحاته وتعبيرات وجهه وعينيه، ويبدوعميقا وغامضا، ينافق الأشرار من أصحاب النفوذ ويبتسم في وجه عدوه، ويحكم غضبه، ويكتم مشاعره ويخفي ما يجيش في قلبه، ويتكلم ويتصرف على غير ما يحب .

جان دي لابروبير ١٦٤٥ - ١٦٩٦

مشاهد من حياة الصفوة: أمثلة للمآثر والأخطاء القاتلة:

المشهد ١:

كان أرسطو المعلم والمربي الخاص للإسكندر الأكبر قاهر منطقة حوض البحر المتوسط وبلاد المشرق حتى الهند، وقد أخلص الإسكندر طوال حياته القصيرة لفلسفة وتعاليم أستاذه، وشكا ذات مرة أنه أثناء غزواته الطويلة لا يجد من يناقش معه القضايا الفلسفية فاقترح عليه أرسطو أن يصحب معه في حملته التالية كاليسنيس وهو تلميذ سابق لأرسطو وفيلسوف واعد.

كان أرسطوقد علّم المهارات اللازمة للتعامل مع رجال الصفوة ومجتمعات القصور، ولكن كالينسيس كان يهزأ بهذه التعاليم في سره لأنه كان يثق بقدرة الفلسفة النقية والعبارات الصريحة غير المزخرفة، ورأى أن الاسكندر إن كان يرغب حقًّا في أن يتعلم فلن يعترض على رجل يبوح بما في قلبه. وفي إحدى الحملات تجاوز كالينسيس كثيراً في التعبير بصراحة عما يدور في خلده لدرجة جعلت الإسكندر يحكم عليه بالموت.

التعليق:

في مجتمعات الصفوة تعد الصراحة لعبة الحمقى، فلا يغرينك أبدًا إعجابك بنفسك لدرجة تجعلك تظن أن أولياءك يهتمون بنقدك لهم مهما كان صادقا.

المشهد ٢:

بدءًا من أسرة هان التي حكمت قبل ألف عام أخذ الحكماء الصينيون يجمعون سلسلة من الكتابات كانوا يسمونها التواريخ الإحدى وعشرين، وهي سير ذاتية رسمية لكل سلالة حاكمة تشمل قصصا وإحصاءات ووقائع الحروب، وكان كل تاريخ يحوي أيضًا فصلا يسمى (أحداث غير معتادة) يصف قوائم بالزلازل والفيضانات وهكذا، وفجأة ترى بينها أوصافا لظواهر غريبة مثل النعجة ذات الرأسين والإوزة التي تطير للخلف والنجوم التي تظهر فجأة في السماء وغيرها. الزلازل والبراكين هي حقائق تاريخية يمكن التأكد منها، لكن من الواضح أنه تم إقحام الوحوش والظواهر الغريبة والتي كان وصفها يأتي دائمًا في مجموعات، لكن لأي سبب تم إقحامها؟

كان الصينيون ينظرون للإمبراطور على أنه أكثر من مجرد بشر، وكانوا يعتبرونه كقوة من قوى الطبيعة، وكانوا ينظرون لمملكتهم على أنها مركز الكون يدور حولها كل شئ. كان الإمبراطور رمزا للكمال الدنيوي وكان نقده يشبه نقد الحقيقة الإلهية. لم يكن الوزراء أو رجال القصر يستطيعون أن يوجهوا أي عبارة تحذير مباشر للملك، ولكن بالطبع كان الملوك بشر خطاءون وكانت أخطاؤهم تعرض المملكة للمخاطر. كان إقحام مشاهد من الظواهر الغريبة في التواريخ

هو الوسيلة الوحيدة لتحذير الملوك. كان الحاكم يقرأ عن الإوزة التي تطير للخلف أو الاقمار التي تخرج عن مدارها فيدرك أنهم ينبهونه للخطورة من أن أفعاله قد خرجت عن الاتزان وأن عليه أن يغيرها.

التعليق:

كانت الكيفية التي يمكن أن ينصحوا بها الإمبراطور من المشكلات الهامة التي تواجه رجال الصفوة الصينيين، فطوال تاريخهم فقد آلاف الأشخاص حياتهم وهم يحاولون تقديم النصيحة أو تحذير أوليائهم، ولكي يأمنوا من هذه المخاطر كان عليهم صياغة النقد بطريقة غير مباشرة، ولكن لو أصبح النقد غير مباشر تمامًا فلن يفهمه الحاكم ولذلك كان الحل هو في كتابة التواريخ: فهي لا تحدد شخصا بعينه كمصدر للنقد، وتجعل النصيحة تبتعد عن شخص الملك بأقصى درجة ممكنة وفي نفس الوقت تنبهه لما يحيط بالمملكة من مخاطر.

لم يعد لدينا سادة نعتبرهم مركزا للكون، ولكن هناك من يعتقدون أن كل شئ يخضع لإرادتهم، وحين تنتقدهم فلن ينظروا إلى النقد نفسه بل إلى شخص المنتقد. عليك حين توضح ما قد يأتي من أخطار أن تجد - كما فعل الصينيون - طريقة ما تخفي بها هويتك وهوية من تنتقد، مثل استخدام الرموز أو الأمثال أو غيرها من الأساليب غير المباشرة.

المشهد ٣:

في بدايات مساره المهني تم تكليف المعماري الفرنسي جول مانسار بأمر من الملك لويس الرابع عشر أن يصمم ملحقَّات لقصر الفرساي، وكان يتأكد في كل خطوة أن تتبع تصاميمه تعاليم الملك بدقة قبل أن يعرضها على جلالته.

كتب سان سيمون عن الطريقة التي اتبعها مانسار في التعامل مع الملك: (كانت مهارته الأساسية هي أنه يعرض على الملك مخططات تحوي عمدا شيئًا غير متقن، وغالبًا ما يكون هذا الخلل في الحدائق التي لم تكن تخصص مانسار، وكان الملك يشير بإصبعه كما توقع مانسار إلى مكان الخلل ويقترح الحل، وكان مانسار عندها يعبر بصوت يسمعه الجميع عن إعجابه ببراعة الملك ويقول إنه لم يلاحظ هذا الخلل، وإنه مقارنة بالملك تلميذ مبتدئ). بتكراره هذا الأسلوب تلقى في عمر الثلاثين تكليفا ملكيا مشرفا بأن يتولى التوسعات فى قصر الفرساي وبعدها أصبح المعماري الخاص للملك رغم أنه لم يكن أكفا المعماريين الفرنسيين.

التعليق:

من عمر صغير رأى مانسار الكثيرين من الحرفيين الذين يخدمون الملك لويس الرابع عشر يخسرون وظائفهم ليس لنقص في مواهبهم بل لخطأ مدمر في لباقتهم الاجتماعية، وعمل على أن لا يرتكب هذه الأخطاء وأخذ يسعى دائمًا لتأكيد اعتزاز الملك بنفسه ويرضي غروره على الملأ.

لا تظن أبدًا أن المهارة والموهبة هما كل شئ، ففي مجتمعات الصفوة تعد فنون التعامل أهم من الموهبة، لذلك لا تقضي كل وقتك في الدراسة وتهمل مهاراتك الاجتماعية، وأهم المهارات الاجتماعية هي قدرتك على أن تجعل وليك يظهر أكثر موهبة وذكاء عن كل من حوله.

المشهد٤:

كان جان بابتيست إيسابي الرسام الخاص غير المعلن في بلاط نابليون، وأثناء مؤتمر فيينا عام ١٨١٤تم إقرار سجن نابليون في جزيرة ألبا بعد

هزيمته، وقام بدعوة إيسابي لرسم لوحة ملحمية تخلد هذا الاجتماع الذي كان سيقرر مصير أوروبا.

حين وصل الفنان إلى فيينا زاره تاليران المفاوض الرئيسي للفرنسيين، وشرح له أهمية دوره في نتائج المؤتمر وقال إنه يتوقع أن تحتل صورته مكانًا مميزا في اللوحة فوافق إيسابي بمودة. بعد أيام قليلة جاء دوق ولينجتون المفاوض الرئيسي للإنجليز إلى إيسابي وقال له تقريبا نفس ما قاله تاليران فوافق إيسابي على الطلب بنفس الأدب والود على أن الدوق يستحق فعلا مكان الصدارة في اللوحة.

أثناء الرسم أخذ إيسابي يفكر في حل لهذه المعضلة، فلو استجاب لطلب أي من الرجلين وتجاهل الآخر لحدث استياء وانشقاق دبلوماسي في وقت كان إحلال السلام والتفاهم مطلبا مصيريا، لكن حين أزيح الستار أخيرًا عن اللوحة شعر الدوق وتاليران معا بالرضا والامتنان: كانت اللوحة تصور قاعة فسيحة تمتلئ بالدبلوماسيين والسياسيين من كل أنحاء اوروبا، وفي جانب من اللوحة كان يظهر دوق ولينجتون يدخل القاعة وكانت كل عيون الحاضرين تنظر إليه، وفي مركز اللوحة تمامًا كان يجلس تاليران.

التعليق:

غالبًا ما يكون من الصعب أن ترضي وليا واحدا، أما أن ترضي سيدين بضربة واحدة فذلك ما يتطلب عبقرية في استخدام قواعد مجتمع الصفوة. هذه المعضلات شائعة في مجتمعات الصفوة فتركيزك على ولي واحد يسئ للآخر، وعليك أن تتعلم أن تتفادى الرمضاء والنار معا، وأن تقدم لكل ولي ما يرضيه، وتركز على أن لا تقع في خطأ إرضاء أحدهما على حساب الآخر.

المشهد ٥:

استطاع جورج برومل والذي كان يعرف أيضًا باسم برومل الوسيم أن يحقق الشهرة والمكانة في الأعوام الأخيرة من ١٧٠٠ من خلال تميزه في الأناقة وترويجه لإبزيم الحذاء (وقلّده كل المتأنقين في عصره) وكذلك من خلال أسلوبه في التلاعب بالكلمات. كان منزله في لندن مزارا لكل الباحثين عن صيحات الذوق والرقي، وكان إن اعترض على حذاء يخلعه صاحبه فورا ويشتري ما يلبسه برومل أيا كان. وكان يجيد عقد رابطة العنق وقيل إن اللورد بايرون كان يقضي ليالي أمام المرآة يحاول اكتشاف سر عقدة العنق التي يصنعها برومل.

كان أمير ويلز من أكبر المعجبين ببرومل، وكان يرى في نفسه أنه أيضًا شاب أنيق. ضم الأمير برومل إلى بلاطه (وخصص له معاشًا ملكيًا). اغتر برومل سريعًا بالسطوة التي منحت له وبدأ في إطلاق التعليقات الساخرة حول وزن الأمير وأخذ يطلق عليه اسم بج بن البرج الساعة الشهيرة. كان هذا التهكم مدمرا لمشاعر الأمير لأنه كأي متأنق يتأثر كثيرًا بالتعليقات حول حسن مظهره. ذات مرة وحين تأخر تقديم العشاء قال برومل للأمير (رن جرسك يا بج بن)، فرن الأمير الجرس لكن حين حضر خادمه الخاص طلب منه أن يصحب برومل إلى طريق الخروج، ولم يسمح له بالعودة بعدها أبدًا.

على الرغم من فقدان برومل للحظوة لدى الأمير، لم يكف عن غطرسته وظل يعامل الجميع بتهكم. وبعد أن حرم من رعاية الأمير تثاقلت عليه الديون وهجره الجميع لغطرسته ومات في فقر مدقع وحيدا وبائسا.

التعليق:

كانت السخرية المميزة لبروملِ هي التي جذبت إليه أمير ويلز في البداية، ولكن لم يكن لأي أحد وإن كان مرجعا للذوق والأناقة أن يسخر من مظهر أمير، على الأقل ليس في مواجهته. ليس لك أن تتندر أبدًا ببدانة الآخرين حتى ولو بأسلوب غير مباشر - خاصة إن كان هذا الشخص وليك.

المشهد ٦:

كان البابا أوربان الثامن يظن أن التاريخ سيظل يذكر عبقريته في نظم الشعر، إلا أن شعره كان في أحسن التقديرات متواضعا. كان الدوق فرانسيسكو ديست يعرف عن الميول الأدبية لدى البابا ولذلك اختار في عام ١٦٢٩ الشاعر فولفيو تستي سفيرا لبلاده لدى الفاتيكان. تبين إحدى الرسائل التي أرسلها تستي إلى الدوق الغرض من تعيينه في هذا المنصب (بمجرد أن انتهت مناقشتنا ركعت مستأذنا بالخروج، فأشار لي قداسته أن أبقى وغادر إلى الغرفة الأخرى التي ينام بها وأحضر بعض الأوراق من فوق طاولة ثم نظر إليَّ بابتسامة وقال: (نود أن نقرأ عليكم قصيدة من نظمنا) والحقيقة أنه قرأ عليَّ قصيدتين طولتين للغاية إحداهما في مدح السيدة العذراء والأخرى عن الكونتيسة ماتيلدا).

لم يصلنا بالضبط رأي تستي في القصيدتين لأنه كان حذرا من إبداء رأيه حتى في خطاب، لكنه أكمل في خطابه (لقد قمت بما ينبغي بأن مدحت القصيدة سطرا بسطر وقبلت قدمي قداسته على هذا الفضل والإحسان ثم غادرت) بعد ذلك وحين قام الدوق نفسه بزيارة البابا استظهر أبياتا كاملة من شعره ومدحها لدرجة جعلت البابا يكاد أن يجن من الفرحة.

التعليق:

عليك أن لا تقلل أبدًا من ذائقة وليك، فالذائقة تعد من أرق مكونات الذات وأكثرها قابلية للتجريح، فلا تطعن أبدًا أو تشكك في ذوق وليك - فشعره مهيب وأناقته دون شائبة وطريقته في التعامل مثال يحتذى به.

المشهد ٨:

في ظهيرة أحد الأيام في الصين القديمة سكر شاو حاكم مملكة هان الذي عاش فى الفترة من ٣٥٨ حتى ٣٣٣ ق. م.، وغلبه النوم فى حديقة قصره، ورآه حافظ التاج الملكي بينما كان يتجول في الحدائق. كان الدور الوحيد لحافظ التاج هوالعناية بكساء رأس الملك، لكنه حين رأى الملك نائما دون معطف وكان الطقس باردا غطى الملك بمعطفه ورحل.

حين استيقظ شاو ورأى المعطف فوقه سأل الحاضرين (من وضع على جسدي هذا الملبس الإضافي؟) فأجابوا (إنه حافظ التاج) فطلب حامل المعطف الرسمي وعاقبه لإهمال واجبه واستدعى حافظ التاج وأمر بقطع رأسه.

التعليق:

عليك أن تقوم بما كلفت به بأفضل ما تستطيع ولكن لا تتجاوزه لفعل شئ آخر، فمن الأخطاء الشائعة أن تظن أن قيامك بالمزيد يظهرك مجتهدا. ليس من المفيد لك أبدًا أن تظهر وكأنك تكافح وترهق نفسك في العمل - إن ذلك يجعل الآخرين أنك تغطى على نقيصة ما فيك. قيامك بمهمة لم تطلب منك يستثير الريبة والتشكك لدى الآخرين، ولذلك إن كنت حافظ التاج فقم بواجبك كحافظ التاج وادخر طاقتك الزائدة لحين الخروج من القصر.

المشهد ٨:

في أحد الأيام ذهب رسام عصر النهضة الإيطالي فرا فيليبو ليبي (١٤٠٦ - ١٤٦٩) للتنزه مع بعض أصدقائه في مركب صيد من شاطى أنكونا، وفي البحر أسرتهم سفينتان للمسلمين، وقيدوهم وأخذوهم إلى شمال إفريقيا وتم بيعهم كعبيد. ظل فيليبو يكدح طوال ثانية عشر شهرا دون أمل في العودة إلى إيطاليا.

كان فيليبو يرى الرجل الذي اشتراه يغدو ويروح، وفي أحد الأيام قرر أن يرسم له صورة بالحجم الطبيعي باستخدام الفحم المحترق من الموقد، وبينما كان في الأغلال وجد حائطا أبيض وبدأ في الرسم، وشاع الخبر لأنه لم يكن أحد في هذه البلاد يرسم بهذا القدر من المهارة، وأعجب المالك بالصورة لدرجة أنه منحه حريته وعيَّنه في قصره. توافد الناس من هذه المناطق وسحرتهم الرسومات الملونة والرائعة التي أخذ فيليبو يرسمها بعد ذلك، وتقديرا منه لأعمال فيليبو أعاده المالك إلى إيطاليا معززا مكرما.

التعليق:

نحن جميعًا نكدح في خدمة آخرين ولذلك نحن أسرى نوعا ما ونباع كالعبيد. ولدينا جميعًا موهبة أو قدرة تجعلنا نتميز عن الآخرين في فعل شئ ما، كالموهبة التي كانت لدى فرا فيليبو ولكن ربما بدرجة أقل. أظهر لوليك عملا من إبداعك وسوف يميزك ذلك عن غيرك من المنافسين، واجعله ينسب لنفسه الفضل إن لزم، فهوحجر مؤقت تستخدمه لتصعد عليه وطريقة لإبراز موهبتك وفي النهاية سوف يمكنك من شراء حريتك وتخليص نفسك من القهر والعبودية.

المشهد ٩:

كان لدى ألفونسو الأول ملك أراجون خادم أخبره ذات مرة أنه رأى حلما في الليلة الماضية: رأى ألفونسو يمنحه هدية تحوى أسلحة وخيول وملابس. كان ألفونسو رجلًا سخيا، ورأى أن من اللطف أن يحقق للرجل حلمه فأعطاه ما جاء في الحلم بالضبط.

بعدها بفترة قليلة جاءه الخادم بحلم آخر يرى فيه ألفونسو يعطيه كومة من العملات الذهبية. ابتسم الملك وقال له (لا تصدق الأحلام بعد ذلك، فهي تكذب عليك).

التعليق:

في الحلم الأول كان الأمر ما يزال بيد ألفونسو، فتحقيقه للحلم أظهر ما لديه من إنعام القادرين وإن كان بطريقة بسيطة ومضحكة. أما في الحلم الثاني فقد زال السحر والبهجة ولم يتبق إلا الاحتيال واضحا وقبيحا. لا تفرط أبدًا في الطلب وتعلم متى عليك أن تمتنع عنه. حق المنح مكفول للولي وحده، فهو الذي يعطي ما يريد وقتما يريد دون إيعاز من أحد. لا تترك له الفرصة أبدًا أن يرفض طلبك، فالأفضل أن تكسب الحظوة والأفضال بجدارتك وتنتظر حتى توهب لك دون أن تطلبها.

المشهد١٠:

كان الرسام الإنجليزى العظيم في عصر النهضة ج. م. و. تيرنر (١٧٧٢ - ١٨٥١) معروفا باستخدامه الغريب والبارع للألوان. ولم يكن الفنانون الأخرون يحبون أن يعرضوا لوحاتهم بجوار أي لوحة لتيرنر لأنها كانت تجعل كل ما حولها يبدو باهتا وقبيحا.

في إحدى المرات أصاب الرسام سير توماس لورنس سوء الحظ فوجد لوحة تيرنر الرائعة كولونيا معلقة بين لوحتين من لوحاته، فشكا بمرارة لمالك المعرض والذي رد عليه ردا قاسيا: بأنه في النهاية يجب تعليق لوحات شخص ما بجوار لوحات تيرنر، عرف تيرنر بشكوى لورنس وقبل افتتاح المعرض خفف لون السماء الذهبية الرائعة في لوحته لتبدو باهتة كلوحتي لورنس، ورآها أحد أصدقائه وسأله (ماذا فعلت بلوحتك؟) فأجابه تيرنر (لورنس المسكين كان حزينا جدا، وما هي إلا طبقة من سخام المصابيح سأغسلها بعد انتهاء المعرض).

التعليق:

ينصب قلق الكثيرين من رجال الصفوة على وليهم لأن معظم الخطر يصدر عنه، لكن من الخطأ أن تظن أن الولي وحده هو من يستطيع أن يضرك، فأقرانك ومرؤوسيك لهم دور في ذلك أيضًا. في مجتمع الصفوة يختمر الكثير من الأحقَّاد والمخاوف والمرارة وعليك أن تسترضي كل من يستطيع أن يضرك يومًا ما، وأن تبعد عنك خطر حسدهم وشعورهم بالمرارة ليتجه إلى أحد غيرك. كان تيرنر من رجال الصفوة البارزين وكان يعلم أن نجاحه وشهرته يعتمد على زملائه قدر اعتماده على أصحاب المعارض ورعاة الفنون. كثيرون من العظماء سقطوا بسبب كيد زملائهم لهم، فأفضل لك أن تخفت نبوغك مؤقتا عن أن تتلقى الطعنات والسهام الحاسدة.

المشهد ١١:

كان ونستون تشرشل رساما هاويا وبعد الحرب العالمية الثانية أصبحت لوحاته من معروضات الاقتناء، وكان الناشر الأمريكي هنري لويس مؤسس

مجلتي تايم ولايف يحتفظ بإحدى لوحات تشرشل الطبيعية معلقة في مكتبه الخاص في نيويورك. ذات مرة كان تشرشل في جولة بالولايات المتحدة وزار لويس في مكتبه، وتأمل الرجلان اللوحة معا وعلق لويس (إنها لوحة جيدة ولكن ينقصها شئ ما، ربما بعض الخراف في المقدمة). شعر لويس بالفزع حين اتصلت سكرتيرة تشرشل تطلب استرجاع اللوحة إلى بريطانيا. لبى لويس الطلب خائفا من أن يكون قد أهان رئيس وزراء بريطانيا السابق، إلا أنه بعد أيام عادت إليه اللوحة لكن مع تغيير بسيط: في المقدمة كانت تقف شاة صغيرة ترعى الأعشاب وحدها.

التعليق:

كان تشرشل يفوق لويس كثيرًا من حيث المكانة والشهرة، لكن لويس كان أيضًا بالطبع رجلًا له سطوة، ولذلك كان هناك نوع من الندية بينهما. لكن ما الذي قد يخشاه تشرشل من الناشر الأمريكي؟ ولماذا استجاب لنقده غير المحترف؟

مجتمع الصفوة، الذي يحوي في حالتنا هذه كل الدبلوماسيين ورجال الدولة من كل أنحاء العالم إضافة للصحفيين الذين يتقربون منهم، هومجتمع يعتمد فيه كل شخص على الآخرين، وليس من الحكمة أن تهين أو تتجاهل ذوق أصحاب السطوة حتى وإن كانوا أقل منك أو مساوين لك. تقبل رجل في حجم تشرشل للنقد من رجل مثل لويس يثبت أنه رجل صفوة لا مثيل له (كما أنه بتعديله للوحة كان يمارس نوعا من التنازل والترفع، ولكنه فعل ذلك بلطف شديد جعل لويس لا يستشعر أي إهانة). من المفيد لك دائمًا أن تلعب دور رجل الصفوة الودود حتى أن لم يكن لك ولي تتبعه.

اللعبة المعقدة لتعاملات الصفوة: تحذير

كان تاليران مثالا لرجل الصفوة البارع خاصة أثناء فترة خدمته تحت إمرة نابليون. في بدء تعارفهما قال نابليون لتاليران ذات مرة (يومًا ما سوف آتي إلى منزلك لنتناول الغداء معا)،كان المنزل يقع في أوتويل وهي إحدى ضواحي باريس، وأجابه تاليران (بالترحيب والسرور سيدي الجنرال، كما أن منزلي مجاور لمنتزه بوا دي بولوني وهكذا يمكنك قضاء فترة العصر في ممارسة الرماية).

قال نابليون (أنا لا أحب الرماية بل أفضل الصيد. هل توجد خنازير برية في بوا دي بولوني؟) كان نابليون آتيا من كورسيكا وهنال كان صيد الحنازير البرية من رياضاتهم المترفة. بهذا السؤال بين نابليون أنه ما زال يفكر بطريقة ريفية بل حتى جلفا. لم يضحك تاليران لكنه أيضًا لم يقاوم رغبته في تدبير دعابة تمثيلية ضد الرجل الذي أصبح وليه السياسي حتى وإن لم يكن من نبل المنشأ الذي لتاليران الذي كان سليل أسرة مترفة. أجاب ببساطة على سؤال نابليون (ليس هناك إلا القليل لكن كلي ثقة أنك ستعرف كيف تجدها سيدي الجنرال).

اتفق الرجلان على أن يأتي نابليون إلى منزل تاليران في الساعة السابعة من صباح اليوم التالي، وأن يقضي صباحه هناك على أن يذهب لصيد (الخنازير) في فترة الأصيل. وأثناء الزيارة لم يتحدث نابليون عن أي شئ آخر غير الصيد، وفي السر كان تاليران قد أرسل خدمه إلى السوق لشراء خنزيرين أسودين وأمرهم أن يقيدوهما في المنتزه).

بعد الظهر توجهت جماعة الصيد إلى بوا دي بولوني، وأشار تاليران سرًّا إلى خدمه ليطلقوا الخنزير الأول، فرآه نابليون وصرخ فرحا (لأرى خنزير) وانطلق بفرسه للحاق به بينها تباطأ تاليران وبعد نصف ساعة من الركض

تم اصطياد الخنزير البري. عرف أحد مساعدي نابليون أن هذا الخنزير ليس من النوع البري أبدًا ورأى أن القصة لو انتشرت ستجعل من سيده مثار سخرية فأسر له (سيدي أنت بالطبع تعلم أن هذا الخنزير داجن وليس بريا).

استشاط نابليون بالغضب وركض بالفرس متجها إلى منزل تاليران، وكان يتخيل طوال الطريق تندر الناس من سذاجته ورأى أن تفجير غضبه في وجه تاليران كان سيظهره أبلها ويعرضه للمزيد من السخرية، وأن من الأفضل له أن يكتم غضبه ويتظاهر بأنه يضحك من هذه الدعابة، لكن الحقيقة أنه كان يشعر باستياء شديد لم يخفه تمامًا.

حاول تاليران أن يخفف من شعور نابليون بالتجريح والإهانة، وقال له إن الوقت ما زال مبكرا على الرجوع إلى باريس، وطلب أن يعودا معا إلى المنتزه وأن يصطادا الأرانب التي يعج بها المنتزه وأخبره أن الملك لويس السادس عشر كان يستمتع كثيرًا باصطيادها، بل حتى عرض عليه أن يستخدم نفس البنادق التي كان يستخدمها لويس نفسه. وأخيرًا وبعد الكثير من المداهنة والتملق وافق نابليون على أن يعود للصيد.

توجه الجمع مرة أخرى إلى المنتزه. طوال الطريق كان نابليون يكرر (أنا لست مثل لويس السادس عشر، وبالتأكيد لن أصطاد حتى أرنبا واحد)، لكنه للغرابة وجد المنتزه يمتلئ بالأرانب واصطاد ما يزيد عن الخمسين منهم وتغير مزاجه من التعكر إلى البهجة والسرور، لكن في نهاية موجة إطلاق الرصاص اقترب منه نفس المساعد وهمس له (أقول لك الحقيقة سيدي، هذه الأرانب ليست برية ويبدو أن الوغد تاليران يتندر بنا مرة أخرى). وكان المساعد على حق، فقد أرسل تاليران خدمه إلى السوق مرة أخرى واشتروا الأرانب وأطلقوها في بوا دي بولوني.

امتطى نابليون صهوة حصانه وانطلق مبتعدا ولكن هذه المرة توجه مباشرة نحو باريس، وفيما بعد هدد تاليران أنه لوقال كلمة واحدة عما حدث وجعل منه سخرية لباريس لجعله يدفع ثمنا يحول حياته جحيما.

تطلَّب الأمر شهورا حتى يستعيد نابليون ثقته في تاليران ولكنه لم ينس أبدًا أو يغفر هذه الإهانة.

التعليق:

رجل الصفوة يشبه الساحر، ذلك أن كلا منهما يستخدم المظاهر في الخداع والتحايل ولا يجعل الآخرين يرون إلا ما يريدهم أن يروه، وحتى لا ينكشف هذا القدر المستخدم من الخداع والتلاعب على كل منهما أن يشتت أذهان الناس عن رؤية حيله أو أن يلمحوا براعة حركاته.

كان تاليران في العادة ساحرا عظيما في تعاملات الصفوة، بل وكاد أن ينجح في هذا الموقف وأن ينال إرضاء سيده والتندر عليه في نفس الوقت. لكن تعاملات الصفوة من الفنون الدقيقة والمعقدة، ويمكن لأخطاء أو لمفاجآت لم تؤخذ في الحسبان أن تفسد حتى أكثر حيلك إتقانا. لا تخاطر أبدًا بأن تجعل أحدا يكتشف طرقك أو يلاحظ مناوراتك، لأن ذلك لن يفقدك فقط مظهرك كرجل صفوة نبيل بل سيجعلك تبدو في عيون الآخرين وغدا حقيرا. السطوة لعبة مرهفة وصعبة فابذل كل تركيزك لإخفاء حيلك، ولا تجعل وليك يكتشفها أبدًا.

القاعدة ٢٥
اصنع لنفسك الهوية التي تكسبك السطوة

الحكمة:

لا تقبل بالأدوار التي يفرضها عليك مجتمعك، بل حقق لنفسك كيانا جديدا بابتكار هوية تجذب إليك إعجاب الناس واهتمامهم. واحرص على أن لا تجعل جمهورك يمل منك أبدًا. تحكم بصورتك لدى الآخرين ولا تترك للآخرين أن يحددوا لك تصورك عن نفسك. استخدام الأساليب المسرحية في الحديث والحركة سوف يزيد من سطوتك ولن يراك الناس بعدها بشرا عاديا بل أقرب للأساطير.

مراعاة القاعدة ٢:

أتت أولى اختراقات يوليوس قيصر نحو قمة المجتمع الروماني في عام ٥٦ ق. م.، حين تولى منصب أمين عام الخزائن أي الموظف المنتخب للإشراف على توزيع الغلال وتمويل الاحتفالات الشعبية، وقد تحققت شهرته لدى الجماهير بعد أن نظم باقتدار سلسلة من الاحتفالات المبهرة والمكلفة من صيد الحيوانات البرية وعروض المجالدة والمنافسات المسرحية. وكان يدفع بعض تكاليف هذه الاحتفالات من ماله الخاص. أصبح اسم يوليوس قيصر مرتبطا في أذهان الجماهير بهذه الأحداث التي يعشقونها، وبعد أن ترقى إلى

منصب القنصل كانت جماهريته واشتهاره بأنه رجل المهرجانات العظيم الأساس الذي بنى عليه سطوته.

في عام ٤٩ ق. م. كانت روما على شفا حرب أهلية بين قائديها المتنازعين قيصر وبومبي، وفي ذروة التوتر واحتدام الصراع ذهب قيصر الذي كان مدمنا على ارتياد المسارح لحضور أحد العروض، وأثناء عودته إلى معسكره ضل طريقه وتاه في الظلام. كان قيصر قد أقام معسكره خارج الحدود على ضفة نهر الروبيكون الذي يفصل إيطاليا عن بلاد الجال [التي هي بالتقريب فرنسا وبلجيكا الحاليتين]، لأن عبوره النهر وعودته بقواته إلى إيطاليا كانت تعني بدء الحرب فورا مع بومبي.

عرض قيصر على قادة قواته الخيارين بأداء مسرحي يشبه أسلوب هاملت الذي صاغه شكسبير بعد ذلك بكثير، وأنهى مناجاته بإشارة إلى البعيد حيث كان يظهر شبحيا في الظلام جندي يعبر جسرا فوق النهر ويطلق نداء بالبوق. صاح بهم قيصر: (لنأخذ ذلك كإشارة من الآلهة ونذهب إلى حيث تأمرنا، أي إلى الانتقام من أعدائنا المنافقين. حسم الرأي ونفذ المكتوب). كان قيصر يتكلم إلى جنرالاته وينظر في عيونهم بثبات كأنه نذير من السماء. كان قبلها يعلم أن قرارهم لم يكن قد استقر بعد على مناصرته، لكن بيانه وبلاغته أخذا بألبابهم وبثا فيهم الحماس والرغبة في عدم إهدار المزيد من الوقت. لم يكن أي أسلوب آخر ليؤدي نفس الأثر، فقد تسارع الجنرالات لنصرته وعبروا نهر الروبيكون، وفي العام التالي قضوا على بومبي ليصبح قيصر حاكما أوحد وديكتاتورا على روما.

في المعارك كان قيصر يبرع دائمًا في لعب دور القائد، فكان لا يقل مهارة عن أي فارس من جنوده في امتطاء الجواد، ويتفاخر بتجاوزهم جميعًا في

الشجاعة والثبات. كان يهاجم في مقدمة الصفوف بحيث يراه جنوده في قلب المعمعة يثبتهم بحماسه، وكان يضع نفسه دائمًا في مركز الصفوف فتبرز سطوته لأتباعه رمزا يوحدهم ومثالا يحتذون به. كان جيش قيصر أكثر جيوش روما إخلاصا لقائده، وكان جنوده تمامًا كعامة الناس الذين حضروا مهرجاناته يجدون أنفسهم مأخوذين بشخصيته ومتوحدين مع غاياته.

بعد هزيمة بومبي تصاعدت المهرجانات وبلغت حدودا لم تشهدها روما من قبل، وأصبحت سباقات المركبات أكثر روعة وأصبحت المجالدة أكثر إثارة حيث انضم النبلاء إلى القتال، وأقام عرضا تمثيليا هائلا لحرب بحرية في بحيرة اصطناعية. كانت العروض تقام في كل الساحات الشعبية في روما، وبني لها مسرح ينحدر بشدة أسفل صخرة تاربيان. تدافعت الجموع من كل الإمبراطورية لحضور المهرجانات، وكانت خيام الزوار تغطي الطرق المؤدية إلى روما. وفي عام ٨٠ ق. م. ولكي يجعل عودته من حملته إلى مصر أكثر إجلالا وسحرا، أتى معه بكليوباترا، وأقام احتفالات أكثر إبداعا وكلفة.

لم يكن المقصود بهذه الاحتفالات مجرد إلهاء الشعب، بل كانت تعزز بقوة من إحساس الجماهير بشخصية قيصر وجعلته يبدو لهم أقرب إلى الأساطير. كان قيصر يتقن التحكم بصورته لدى الناس وكان دائم الانتباه لها والحفاظ عليها. لم يكن يظهر أمام الجموع إلا في رداءات قرمزية رائعة، ولم يكن في مقدور أحد أن يفوقه في الهيبة والوقار، وكان معروفا أنه يختال بمظهره - وقيل إن ماكان يحبه فى تكريم الشيوخ والشعب له أنهم كانوا يلبسونه أكاليل الغار يخفي بها صلعته. كان قيصر خطيبا مفوها، يوجز الكثير من المعاني في القليل من الكلام، ويعرف اللحظة التي ينهي فيها خطبته ليحقق أكبر تاثير، ولم يكن يفوته أبدًا أن يفاجئ الجماهير ويستثير حماسهم بإعلان شئ جديد في كل مرة يخاطبهم.

أثارت محبة الجماهير الشديدة لقيصر الكراهية والخوف لدى منافسيه، وفي منتصف مارس من عام ٤٤ ق. م. أحاطت به جماعة من المتآمرين داخل مجلس الشيوخ يقودها بروتوس وكاسيوس وظلوا يطعنونه إلى أن فارق الحياة. وحتى في موته ظل قيصر محافظا على حسه المسرحي فسحب رداءه وغطى به وجهه وترك الجزء الأسفل ينزلق إلى قدميه حتى لا ينكشف جسده ويموت بكرامة. وعلى حسب رواية المؤرخ اليوناني سويتينيوس، كانت كلماته الأخيرة موجهة إلى صديقه القديم بروتوس، حين كان يهم بطعنه الطعنة الثانية، فقال وكأنه ممثل يؤدي مشهدا ختاميا في مسر حية: (حتى أنت يا بني).

التعليق:

كان المسرح الروماني احتفالا مخصصا لعامة الناس، تحضره جموع لا يمكن لنا اليوم أن نتخيلها، يحتشدون في ساحات هائلة تضحكهم فظاظة الكوميديا وتثير أشجانهم حساسية التراجيديا. ظهر المسرح وكأنه يركز لهم جوهر الحياة وكانت له سطوة كسطوة الدين على الرجل البسيط.

لعل يوليوس قيصر أول شخصية عامة تدرك العلاقة بين المسرح والسطوة، وربما كان ذلك ناتجا عن هوسه الشخصى بالدراما، ولكنه ارتقى بهذا الهوس ليصبح هو نفسه ممثلًا على مسرح الحياة، فكان يلقي كلماته وكأنها من نص مكتوب، ويحكم لفتاته وحركاته مركزا باستمرار على تأثيرها في الحاضرين. وكان يستعين بإدهاش الناس ولفت أنظار هم، ويستفيد من الأداء المسرحي في خطبه، وكان كالمخرج ينسق مشهد ظهوره في أعين الجماهير. كان أداؤه سلسا وبسيطا يسهل على العوام فهمه، وكانت شهرته وتأثيره في الناس يتجاوزان كل الحدود.

يوليوس قيصر مثال متقن لما يفعله القادة وأصحاب النفوذ، وعليك أنت أيضًا أن تتعلم أن تستفيد من الأساليب المسرحية لترفع بها من قدر أفعالك وتأثيرها، كأن تستثير الدهشة أو التشويق أو التأثر لدى الآخرين، وأن تتوحد مع الرموز التي يعتزون بها. عليك أيضًا أن تقتضي بقيصر في التنبه باستمرار لجمهورك والتعرف على ما يسره وما ينفره، وأن تضع نفسك في مركز الانتباه وأن تلفت الأنظار ولا تسمح لأحد أن يبرز عليك أويقلل من مكانتك مهما كان الثمن.

مراعاة القاعدة ٢:

في عام ١٨٣١ هجرت امرأة شابة اسمها أورور دوبين دوديفان زوجها وأسرتها في الأقاليم وانتقلت إلى باريس سعيا إلى العمل ككاتبة، وكانت ترى أن الزواج أسوأ عليها من السجن لأنه لا يترك لها الوقت أو الحرية لمتابعة ما تحب، ورأت أنه يمكنها في باريس الحصول على الاستقلال والتربُّح من الكتابة.

لكن بمجرد أن وصلت إلى باريس واجهتها الحقائق المريرة، وعلمت أنها لكي تنال حريتها في باريس عليها أن تجني الكثير من المال، وأن فرصتها الوحيدة كامرأة للحصول على المال تكون بالزواج أو ممارسة الدعارة، ولم تستطع أي امرأة قبلها أن تحترف الكتابة أو تجني منها مالا، فالنساء كن يكتبن كهواية ويغطي نفقاتهن زوج أو ميراث. الواقع أنه حين تقدمت دوديفان بكتاباتها إلى أحد الناشرين قال لها (سيدتي، عليك أن تنتجي أطفالا لا أدبا).

وفي النهاية وحين رأت دوديفان أن حلمها في باريس يقارب المستحيل توصلت إلى استراتيجية تمكنها من تحقيق ما لم تحققه امرأة قبلها - اتخذت لنفسها هوية جديدة غيرت نظرة الناس لها. كانت أي امرأة قبلها لا تستطيع

أن تتجاوز الدور المحدد لها وهوأن تصبح كاتبة من الدرجة الثانية تنشر موضوعات لا يهتم بها إلا النساء، ورأت دوديفان أنه عليها لكي تتجاوز هذا الدور أن تقلب الأمور رأسا على عقب: أي أن تتخذ هوية رجل.

في عام ١٨٣٢ قبل ناشر شراء أولى رواياتها الهامة إنديانا والتي قررت أن تنشرها باسم مستعار هو (جورج ساندا) لم يشك أحد في باريس أن كاتب هذه الرواية الرائعة ليس رجلًا. كانت دوديفان قبل أن تبتكر شخصية (جورج ساند) ترتدي ملابس الرجال أحيانًا لأنها كانت تجد القمصان وسروايل ركوب الخيل أكثر راحة، ولكن بعد أن أصبحت شخصية عامة أخذت تبالغ في هذا المظهر فبدأت ترتدي المعاطف الطويلة والقبعات الرمادية والأحذية الثقيلة وربطات العنق الأنيقة، وأخذت تدخن السيجار وتتبسط في أحاديثها كالرجال ولا تتحرج من أن تفرض رأيها على الأحاديث أو أن تدلي بتعليقات وقحة.

افتتنت الجماهير بهذه الكاتبة الغريبة (المرأة/ الرجل)، وعلى عكس غيرها من الكاتبات تقبلتها بينهم زمرة الفنانين الرجال، فكانت تدخن وتشرب معهم بل أقامت علاقات مع أشهر الفنانين في أوروبا من أمثال موسيه وليست وشوبان. كانت هي التي تبدأ بالتودد إليهم وهي التي تهجرهم في النهاية، فقد كانت عازمة على أن تستمر في نيل تحررها وفي فرض صورتها.

كل من تقربوا من ساند عرفوا أن شخصية الرجل كانت مجرد درع تحمي بها نفسها من النظرات الفضولية للجماهير، فكانت تستمتع في حياتها الخارجية بلعب هذا الدور إلى أقصى حد، ولكن في حياتها الخاصة كانت تحتفظ بشخصيتها الحقيقية. وكانت تعلم أن التكرار يجعل الناس يملون من شخصية جورج ساند، ولذلك حرصت أن تجدد هويتها من آن لآخر

فتخلت عن إقامة العلاقات مع المشاهير وبدأت تنخرط في السياسة وتقود المظاهرات وتستنفر الطلاب على المطالبة بالتطور والتغيير، ولم يستطع أحد أن يضع حدودا للشخصية التي صنعتها. وحتى بعد موتها ونسيان الناس لرواياتها بفترة طويلة، ظلت هذه الشخصية الأسطورية تفتن الناس.

التعليق:

أثناء حياة شهرتها ظل الجمهور والفنانون الآخرون يشعرون مع ساند أنهم بصحبة رجل حقيقي، لكن في مذكراتها ومع المقربين منها من أمثال جوستاف فلوبير كانت تعترف أنها لا تحب أن تصبح رجلًا وأنها تتخذ هذا الدور فقط للاستهلاك الجماهيري، وكل ما كانت تريده هو أن تحظى بالقدرة على تحديد شخصيتها بنفسها وأن تتمرد على الحدود التي فرضها عليها المجتمع، لكنها لم تستطع تحقيق ذلك بكونها نفسها بل بارتدائها قناعا يمكنها أن تغيره حسب رغبتها، وهو قناع كان يجلب إليها الشهرة والمكانة.

تذكر دوما: المجتمع الخارجي يعمل على أن يفرض عليك دورا في الحياة، واستسلامك لهذا الدور يدمر حياتك، ويحد سطوتك بالحدود القليلة من الحرية المسموح بها لهذا الدور الذي اخترته أو أجبرت على اختياره. لكن على عكس ذلك نرى الممثل يستطيع أن يؤدي أدوارا كثيرة ويستمتع بسطوة التلون. وإن لم تستطع أنت أن تتمتع بتلك الحرية فعليك على الأقل أن تتخذ هوية جديدة من صنعك، هوية لا يضع حدودا لها ولك محيطك الذي تملؤه الأحقَّاد والحسد. هذا هو التمرد الخلاق الذي يجعلك قادرا على صنع من تكون.

هذه الهوية الجديدة سوف تحميك من العالم الخارجي ببساطة لأنها ليست (أنت)، بل مجرد رداء للتنكر تضعه وتخلعه بإرادتك، ولا يجرحك تجريحه،

وهي هوية تمنحك دورا في المسرحية وتجعل من في آخر الصفوف ينتبهون لك ويستمعون إليك ومن في المقدمة يعجبون بجرأتك وإصرارك.

> ألا تسمع الناس في المجتمعات يقولون عن شخص إنه ممثل جيد؟
> هم لا يعنون بذلك أنه يجيد التعبير عن ما يشعر به ويرغبه بل
> يقصدون أنه يجيد المحاكاة دون أن يشعر بشئ.

دينس ديدرو ١٧١٣ - ١٧٨٤

مفاتيح للسطوة:

الشخصية التي أنت عليها لم تولد بها وليست بالضرورة حقيقتك، فإضافة إلى سماتك الموروثة توجد البصمات التي يتركها الوالدان والأصدقاء والرفاق في تشكيل شخصيتك. المهمة الخلاقة التي تواجه أصحاب السطوة هي أن يتحكموا بهذه العملية وأن لا يسمحوا للآخرين أن يحددوا لهم شخصياتهم. اصطنع الشخصية التي تجلب لك السطوة. تشكيلك لذاتك وكأنها قطعة من الصلصال هو أهم وأمتع الأمور في الحياة، فهي تشعرك بأنك فنان حقيقي، فنان يبدع صنع نفسه.

تأتي فكرة صناعة الذات من عالم الفن. لآلاف السنوات لم يكن يسمح إلا للملوك ورجال الصفوة الكبار حرية تشكيل صورتهم الجماهيرية وتحديد هويتهم الخاصة، وكذلك لم يكن إلا للملوك والسادة الكبار أن تُرسم لهم صور فنية وأن يعدلوها بإرادتهم، أما باقي البشر فلم يكن لهم إلا لعب الأدوار التي يحددها لهم المجتمع ولم يكن لهم أي وسيلة تمنحهم الوعي بذاتهم.

يمككنا أن نلحظ هذا التحول في لوحة لاس مينيناس لفيليسكيز التي رسمها عام ١٦٥٦ حيث يظهر الفنان في الجانب الأيسر من اللوحة وهو

يرسم لوحة يحجبها ظهره فلا نرى محتواها، وبجانبه تقف إحدى الأميرات ووصيفاتها وأحد أقزام البلاط كلهم يراقبون اللوحة التي يرسمها الفنان، أما الأشخاص الجالسين للرسم فلا نراهم مباشرة ولكن يظهر لهم انعكاس صغير في مرآة معلقة على الحائط الخلفي - إنهما ملك وملكة إسبانيا جالسين في المقدمة محجوبين عن الناظر.

تعكس اللوحة بداية تغير فارق في آليات السطوة وفي الطريقة التي يحدد بها الشخص مكانته في المجتمع، لأن فالسكيز الفنان يظهر أوضح بكثير من الملك والملكة، فهو بمعنى ما أعلى منهما سطوة لأنه هو الذي يتحكم بالصورة - أي بصورتهما. تمرد فالسكيز على دور الفنان المتذلل والمحتاج وجعل من نفسه رجل سطوة. الحقيقة أن أول من استطاع في الحضارة الغربية من غير النبلاء والملوك أن يتحكم بصورته بحرية هم الفنانون والكتاب ثم أتى بعدهم رواد الأناقة والبوهيميون، واليوم تتوغل صناعة الذات في كل طبقات المجتمع وأصبحت مثالًا يتطلع إليه الكثيرون. وكما فعل فالسكيز عليك أن تسعى إلى الحصول على سطوة تحديد مكانتك في اللوحة وأن تصنع لنفسك صورتها الخاصة.

أول خطوة في صناعة الذات هي الوعي بنفسك وأن تنظر لنفسك كممثل يتحكم بمظهره وانفعالاته. وكما يقول ديدرو فإن الممثل السيئ دائمًا هو الممثل الصريح، فالأشخاص الذين يعيشون بقلوب مفتوحة على المجتمع يراهم الناس مملين ومزعجين، فصراحتهم ليست صادقة ولذلك لا يأخذهم الآخرون بجدية. ومن يبكون ويشكون آلامهم صراحة على الملأ يحصلون مؤقتا على التعاطف، ولكنه تعاطف يتحول سريعًا إلى ضيق واحتقار من هوسهم بأنفسهم، ونراهم يعلنون آلامهم لجلب اهتمام الآخرين بهم وينشط ذلك جزءا خبيثا من أنفسنا يود حرمانهم من تحقيق مرادهم.

الممثل الجيد هو من يستطيع أن يتحكم بنفسه، ويمكنه أن يظهر صريحا وصادق المشاعر حين يريد ويمكنه أن يحرك الدموع والتأثر لدى الآخرين دون أن يدمع هو أو يتاثر، فهو يفرز المشاعر خارج نفسه في أشكال يسهل على الجمهور هضمها. أما التمثيل باستدعاء التأثر (يعني أن تستشعر ما تقوله حتى يصدقك الناس) فهو قاتل في الحياة الواقعية، فلا يستطيع أي حاكم أو قائد أن يؤدي دوره إن كان كل ما يعبر عنه من مشاعر حقيقيا. لذلك عليك أن تتعلم أن تتحكم بنفسك وأن تتعلم لدونة الممثل بأن تغير تعبيراتك دون أن تتغير مشاعرك، وأن تجعل وجهك قابلا للتشكل بالتعبير الذي يستثير المشاعر التي تريدها من الآخرين.

الخطوة الثانية في صناعة الذات هي تحوير لاستراتيجية جورج ساند: أي أن تبتكر شخصية لا تُنسى وتجبر الآخرين على الانتباه لها وتبرزك بين كل المؤدين الآخرين على المسرح. تلك كانت خطة أبراهام لينكولن. كان لينكولن يعلم أنه لم يسبق أبدًا للأمريكيين أن انتخبوا للرئاسة رجلًا من النوع الريفي الخشن وأنهم سوف يرحبون به إن تقدم للانتخاب. على الرغم من أن هذه الصفات كانت طبيعية لديه إلا أنه أكدها بطريقة الملبس والقبعة واللحية (فلم يكن أي رئيس قبله ملتحيا)، كما أنه أول رئيس يستخدم التصوير الفوتوغرافي لنشر صورته لدى الجماهير ليؤكد لديهم الانطباع بأنه الرئيس الريفي الخشن.

إلا أن المسرح الجيد لا يقتصر على مشهد واحد بارز أوعلى لحظة واحدة مؤثرة، فالتأثير المناسب يتكشف بمرور الوقت ويعتمد على الإيقاع والتوقيت. وأهم عناصر الإيقاع في المسرح هو التشويق، ورأينا كيف كان هوديني مثلًا يستطيع أن يهرب من الأغلال خلال ثوان ولكنه كان يطيلها إلى دقائق ليجعل الجمهور يتعرَّق من الترقب.

السر الذي يمكنك من إبقاء جمهورك في حالة ترقب يكمن في ترك الأحداث تتكشف ببطء والانتظار حتى اللحظة المناسبة ثم التدخل فجأة وتسريعها بنسق وإيقاع تتحكم فيهما أنت. وقد استفاد الحكام العظام من أمثال نابليون وماوتسي تونج من هذا التوقيت المسرحي لإبهار شعوبهم أو إلهائهم، كما اكتشف فرانكلين روزفلت أهمية الترتيب والإيقاع في إخراج الأحداث السياسية لإحداث التأثير المطلوب.

في عام ١٩٣٢ وقت انتخاب روزفلت لرئاسة الولايات التحدة كانت البلاد تمر بأزمة مالية عصيبة وكانت البنوك تنهار بمعدلات منذرة، وبعد فوزه مباشرة بدا وكأنه اختفى عن الساحة ولم يدلِ بأي تصريحات عن خطته أو تشكيله للحكومة، ورفض أن يتقابل مع الرئيس السابق هوبرت هوفر لمناقشة عملية انتقال السلطة، وأثناء تنصيبه للرئاسة كانت البلاد في حالة قلق شديد.

في احتفال تسلمه السلطة غيَّر روزفلت من إيقاعه تمامًا، فألقى خطابا قويا وبين أنه سيقود البلاد في اتجاه جديد تمامًا، وأنه سوف يتخلص من جُبن وتردد سابقيه. من هذه اللحظة تسارع بشكل لا يصدق معدل خطبه وقراراته العامة - كاختيار الوزراء والتشريعات الجريئة، وأصبحت مرحلة التسارع التي تلت تعيينه تعرف باسم (فترة المائة يوم). ويعود جزء من نجاح هذه الفترة في تغيير الحالة المزاجية للبلاد إلى مهارة روزفلت في اللعب بالإيقاع والتناقض الدرامي، فكان يترك الجماهير في حالة تشوش ثم يفاجئهم بسلسلة من التحركات الجريئة والتي كانت تبدو لهم كأنها من وحي اللحظة لأنه لم يكن يمهد لها. عليك أنت أيضًا أن تفعل كما فعل روزفلت بأن تصنع لحنا للأحداث وأن لا تكشف أوراقك دفعة واحدة بل تضع لها ترتيبا وإيقاعا يضفيان عليها تأثيرا دراميا.

الدراما الجيدة تخفي الأخطاء، كما يمكنها أيضًا أن تشوش العدو وتخدعه. أثناء الحرب العالمية الثانية كان الكاتب المسرحي برتولت بريخت يعمل كاتبًا للسيناريو في ستوديوهات هوليوود، واستدعته لجنة مكافحة الانشطة المعادية لأمريكا للمثول أمامها بتهمة مناصرة الشيوعية، وكان المطلوبون الآخرون قد قرروا إهانة أعضاء اللجنة بالتعبير عن غضبهم واحتقارهم للاتهامات، أما بريخت فقد اختار أن يتبع أسلوبًا أكثر حكمة. قرر أن يتلاعب بأعضاء اللجنة كما يلعب العازف بأوتار الكمان، فيسحرهم ويسخر منهم فى آن واحد. أخذ يتدرب على ردوده واستجاباته، ودعم المشهد بمحسنات بلاغية مثل تدخينه للسيجار ونفث دخانه أثناء الاستجواب لأنه كان يعرف أن أعضاء اللجنة يحبون السيجار. الحقيقة أنه استطاع أن يضلل اللجنة بالردود الملتبسة والمضحكة والمراوغة التي أتقنها بالتدريب. وبدلا من أن يعنفهم بالتوبيخ المباشر والمنفعل أخذ يضللهم بعرض أخرجه جيدًا وفي النهاية أطلقوا سراحه وبرأوا ذمته.

اللفتة النبيلة هي أحد التاثيرات الدرامية الأخرى التي يمكنك أن تستخدمها، وهي فعل تأتي به في ذروة الصراع ليرمز إلى تفوقك أو إلى جرأتك. كان عبور قيصر لنهر الروبيكون حيث يسيطر خصمه ليحضر عرضا مسرحيا لفتة نبيلة انبهر بها جنوده وجعلتهم يرون فيه بطلا أسطوريا لا يهاب الموت. عليك أيضًا أن تقدر أهمية لحظة دخولك ولحظة خروجك من ساحة المسرح. في المرة الأولى التي التقت فيها كليوباترا بيوليوس قيصر في مصر، جاءته تلتف في بساط جعلت خدمها يبسطونه بحيث تنكشف تحت قدميه. وقد تخلى جورج واشنطن مرتين عن السلطة في ذروة مجده وازدهاره (مرة حين كان جنرالا والأخرى حين رفض أن يتولى الرئاسة لفترة) وأثبت بذلك أنه يعرف كيف يقدر لكل لحظة أهميتها الدرامية والرمزية. عليك أنت أيضًا أن تتقن الدخول والخروج في ساحات السطوة وأن تخطط لكليهما جيدًا.

تذكَّر أن المبالغة في الأداء تضر ولا تنفع، فهي تظهر بأنك تتكلف وتجهد نفسك من أجل الحصول على انتباه الناس إليك. اكتشف الممثل المسرحي ريتشارد منذ بداياته المهنية أن وقوفه ساكنا تمامًا على المسرح كان يلفت إليه الأنظار ويبعدها عن الممثلين الآخرين. الأهم ليس ما تفعله ولكن الكيفية التي تفعله بها، فرشاقتك وصمتك المهيب تفيدك على المسرح الاجتماعي أكثر من المبالغة في إظهار نفسك والتحرك الفارغ جيئة وذهابا.

أخيرًا، تعلم أن تلعب أدوارا مختلفة وأن تتخير الدور الذي تقتضيه اللحظة، أن تغير قناع تعبيراتك بتغير الموقف، وأن تجعل وجهك بليغا في اتخاذ التعبير الملائم. كان بسمارك يتقن هذه اللعبة، فقال كان ليبراليا مع الليبرالين ومتشددا مع المتشددين، ولم يكن أحد يستطيع أن يحدد حقيقته وما لا تستطيع أن تحدده لن تستطيع أن تهدده.
الصورة

بروتياس رب البحار عند الإغريق.

يستمد سطوته من قدرته على تغيير شكله بإرادته وحسب ما تقتضيه لحظته. حين حاول مينيلاوس أخو أجامنون أن يمسك به حول بروتياس نفسه إلى أسد فثعلب فنمر فخنزير بري فماء جار وأخيرًا إلى شجرة مورقة.

اقتباس من معلم: كن لكل رجل ما يجب أن يراه، عالما مع العلماء وزاهدا مع الزاهدين، فذلك يكسبك قلوب الجميع لأن الطيور على أشكالها تقع. تعرف على طباع من تقابلهم وتعلم كيف تعامل الجاد والمرح معا وأن تغير مزاجك بحكمة حسب ما يقتضيه الموقف.

(بالتسار جراتسيان، ١٦٠١ - ١٦٥٨).

عكس القاعدة:

ليس هناك عكس لهذه القاعدة الأساسية، فالمسرح السيئ لا يكون إلا مسرحا سيئا. فحتى إظهار طبيعتك يتطلب فنا - أي تمثيلا. والأداء السيئ لا يؤدي بصاحبه إلا إلى الإحراج. بالطبع عليك أن تتجنب المبالغة والهستيرية في الأداء، ولكن المبالغة من المسرح السيئ في كل الأحوال لأنه يخالف القواعد العريقة للمسرح التي تشدد على إحكام الأداء.

القاعدة ٢٦
لا تلوث يديك
بالأعمال الدنيئة

الحكمة:

عليك أن تظهر دائمًا مثالا للتحضر والكفاءة: احرص على أن تخلو سيرتك بين الناس من الأخطاء والأفعال المشينة، وتعلم أن تخفي تورطك باتخاذ الآخرين كباش فداء ومخالب قط.

الجزء الأول: أخف أخطاءك وابحث عن كبش فداء يتحمل عنك اللوم:

تعتمد سمعتك على ما تخفيه أكثر من اعتمادها على ما تعلنه، فالجميع يرتكبون الأخطاء لكن الحاذق هومن يعرف كيف يخفي أخطاءه ويجعل غيره يتحمل عنه اللوم. عليك أن تحتفظ دائمًا بكبش فداء لمثل هذه المواقف.

مراعاة القاعدة ١:

في نهاية القرن الثاني الميلادي، كانت إمبراطورية هان العظيمة على وشك الانهيار. وقتها ظهر الوزير والقائد العسكري الكبير تساو تساو كأقوى رجل في الإمبراطورية وبدأ تساو تساو في شن حملة للاستيلاء على السهول الوسطى، وهوما كانت تحتمه الضرورة الاستراتيجية لكي يرسخ قاعدة سطوته ويتخلص من آخر منافسيه. أثناء حصاره لإحدى المدن الكبرى

أخطا في تقدير الوقت اللازم لوصول مؤونة الحبوب القادمة من العاصمة، وأثناء الانتظار تناقص مخزون المؤن كثيرًا لدى الجيش وكان على تساو تساو أن يأمر متعهد الإمدادات بخفض حصص الطعام المخصصة للجنود.

كان تساو تساو يسيطر على جيشه بقبضة من حديد وينشر بين الصفوف شبكة من الجواسيس، وقد أخبره هؤلاء أن الجنود يتذمرون من أنه يعيش حياة مترفة ويحتفظ بالمؤن لنفسه بينما لا يجدون هم قوت يومهم. خاف تساو تساو أن ينتشر التذمر ويتحول إلى تمرد فاستدعى متعهد المؤن للحضور إلى خيمته.

قال تساو تساو للمتعهد (أريد أن تقرضني شيئًا، وعليك أن لا ترد طلبي)، فسأله المتعهد (ما الذي تريده؟) أجابه تساو تساو (أريد أن أستعير رأسك لأعرضها على الجنود) فصاح المتعهد (ولكني لم أخطئ في شئ)، فقال تساو تساو وهو يتنهد (أعلم. ولكن سيحدث تمرد إن لم آمر بقتلك، ولا تحزن لأني سأكرم أسرتك بعد رحيلك). ولم يكن أمام المتعهد خيارا إلا أن يتقبل قدره وقطعت رأسه في اليوم نفسه. حين رأى الجنود رأس المتعهد معلقة ومعروضة على الملأ توقفوا عن التذمر، وحتى من فهموا ما فعله تساو تساو آثروا الصمت وأظهروا الإيمان بحكمته وعدله بدلا من التصريح بعجزه ومعاناة قسوته.

التعليق:

حقق تساو تساو سطوته في زمن شديد الاضطراب. كان عليه للاستيلاء على مقاليد الأمور في إمبراطورية هان المنهارة أن يواجه الأعداء من كل جانب، كما تبين له أن السيطرة على السهول الوسطى أصعب كثيرًا مما تخيل، وكان عليه باستمرار العمل على توفير المال والمؤن، ولم يكن من الغريب وسط هذه الضغوط أن ينسى أن يطلب الإمدادات في الوقت الملائم.

بمجرد أن تبين أن التأخير كان خطأ فادحا قد يؤدي إلى حدوث تمرد، كان على تساو أن يختار بين أمرين: الاعتذار وتبرير الخطا أو البحث عن كبش فداء. لكن تساو تساو كان يفهم الطريقة التي تعمل بها السطوة ويعرف أنها تعتمد على الحفاظ على المظاهر لذلك لم يتردد للحظة وأخذ يجول في المعسكر باحثا عن الرأس المناسب وقطعه فورا.

لا يمكن لنا أن نتوقف عن ارتكاب الأخطاء لأن العالم معقد ويظل يفاجئنا دائمًا بما لا نتوقعه، لكن رجال السطوة لا يشغلون أنفسهم بالتحسر على ما ارتكبوه من أخطاء بل بالطريقة الأمثل للتعامل معها، فهم كالجراحين الذين يعملون على استئصال الورم بسرعة ودون تردد، ولا يفيدهم الاعتذار والتبريرات لأنها أدوات غير قاطعة لا تصلح لمثل هذه الجراحات الدقيقة. الاعتذار يفتح الباب لتشكيك الآخرين في كفاءتك ومقاصدك ويجعلهم يتساءلون إن كانت هناك أخطاء أخرى لم تعترف بها التبريرات لا تقنع أحدا والاعتذار لا يمحو الخطأ بل يجعله يتعمق ويتقيح، والأفضل لك أن تستأصل الخطأ فورا بأن تبعد عنك أنظار الآخرين وتحوّلها إلى كبش الفداء المناسب قبل أن يدرك الناس عجزك وتقصيرك.

أفضل أن أغدر بالعالم أجمع عن أن يغدر بي العالم

تساو تساو ١٥٥ - ٢٠٠ م

مراعاة القاعدة ٢:

ظل سيزار بورجيا لسنوات طويلة يشن حملات باسم والده البابا ألكسندر للسيطرة على مناطق شاسعة من إيطاليا، واستطاع عام ١٥٠٠ أن يستولي على رومانيا. كان يحكم هذه المنطقة لسنوات ولاة جشعون ينهبون ثرواتها، ودون وجود شرطة أوجهات لحفظ النظام فرض اللصوص والأسر الإقطاعية سيطرتهم على أقاليم بكاملها. لكي يستعيد النظام عين سيزار قائدًا

عسكريا للمنطقة هو روميرو دي أوركو والذي وصفه نيقولو مكيافيللي بأنه «شخص قاس لا يرحم أو يلين» وقد منحه سيزار السلطة المطلقة.

استطاع أوركو بالشدة والعنف أن يرسخ نظاما قاسيا للعدالة في رومانيا، وقضى على كل العناصر الخارجة على القانون. إلا أنه كان يشتط أحيانًا في قسوته، وفي أعوام قليلة أصبحت جموع الناس ترفضه وتكرهه. فى ديسمبر من عام ١٥٠٢ اتخاذ سيزار قرارا حاسما، فأشاع أولًا أن الممارسات الرهيبة التي يرتكبها دي أوركو ليست بإقرار منه وإنما سببها الطبيعة الوحشية للرجل، وفي ٢٢ ديسمبر أمر باعتقال أوركو في مدينة سيسينا، وفي اليوم التالي لاحتفالات رأس السنة استيقظ السكان على مشهد غريب وسط ساحة المدينة: كانت جثة أوركو مقطوعة الرأس في ثياب أنيقة ومعطف قرمزي، وبجانبها أثبتت رأسه على رمح منتصب وبجوارها السكين والنطع المستخدمين في تنفيذ الإعدام. وقد كتب مكيافيللي عن ذلك قائلًا: كان عنف المشهد كافيا لإشعار الناس بالخوف والرضا معا.

التعليق:

كان سيزار بورجيا يجيد لعبة السطوة، وكان يخطط دائمًا لعدة خطوات مقدما، وينصب لخصومة شراكا بارعة، ولذلك امتدحه مكيافيللي أكثر من أي شخص آخر. كان استشفاف سيزار لمستقبل رومانيا مدهشا: فالعدالة الوحشية وحدها هي التي كانت قادرة على استعادة النظام في المنطقة، وإن تحقيق ذلك سوف يتطلب سنوات سيرحب الناس في بدايتها بالأمن ولكن مع الوقت سيزداد اعتراضهم على القسوة والوحشية خاصة حين يفرضها غرباء. لذلك كان على سيزار أن لا يظهر منفذا أومقرًا لهذا النوع من العدالة

لأن كراهية الناس له قد تدخله في مشكلات لا حصر لها في المستقبل، فاختار الرجل المناسب ليقوم عنه بهذه الأعمال القذرة، وكان يقدر أنه بمجرد انتهاء مهمة أوركو سيكون عليه أن يأمر بوضع رأسه على الرمح المنتصب.. أي أنه في هذا الموقف كان كبش الفداء محددا من البداية.

> كان من عادة الأثينيين الاحتفاظ بأشخاص منحطين وخاملين للتضحية بهم، وكان إن حلت بهم كارثة كالطاعون أو الفيضان أوالمجاعة يقودون (كباش الفدا) هؤلاء... إلى خارج المدينة ويتخلصون منهم غالبًا بالرجم.

الغصن الذهبي، سير جيمس فريزر ١٨٤٥ - ١٩٤١

مفاتيح للسطوة:

استخدام كباش الفداء قديم قدم الحضارة ذاتها، ونجد له أمثلة في كل ثقافات العالم، والفكرة منه هي نقل الذنب والخطيئة إلى كائن آخر - شئ أوحيوان أو إنسان ثم التضحية بهذا الكائن بالنفي أو الإفناء. كان العبرانيون يضحون بكبش (ومن ذلك جاءت التسمية «كبش الفداء»)، كان الكاهن يضع كلتا يديه على رأس الحيوان ويعترف بخطايا بني اسرائيل كي تنتقل إليه الخطايا ثم يطلقونه في البرية. كان الأثينيون والأزتك يقدمون تضحياتهم بالبشر، وغالبًا ما كان الضحايا أشخاصا يغذونهم ويربونهم لهذا الغرض. كانت عقيدتهم توحي لهم بأن الأوبئة ليست إلا عقابا من الآلهة على آثام البشر، أي إن الشعب لم يكن يتحمل الكوارث وحدها ولكن الذنب والمسئولية عنها أيضًا، وكانوا يحررون أنفسهم من الذنب بنقله إلى شخص برئ يسترضون بموته الآلهة ويطردون به الشر عنهم.

من الطبائع البشرية العميقة والمميزة ميلهم إلى تنزيه ذاتهم عن الخطأ والجريمة والبحث خارج أنفسهم عن كبش فداء يتحمل عنهم اللوم والمسئولية. تذكر الأسطورة اليونانية أنه حين اجتاح الطاعون مدينة طيبة أخذ الملك أوديب يبحث عن أي شئ قد يكون السبب لكنه لم يفكر أبدًا في خطيئته بارتكاب الزنا مع أمه، والذي أغضب الآلهة غضبا شديدا فعاقبت المدينة بالوباء. هذا الميل العميق لإبعاد الذنوب عن أنفسنا وإلقائها على شخص أو شئ آخر له سطوة هائلة يعرف الحاذقون كيف يستغلونها. التضحية شعيرة ولعلها أقدم الشعائر قاطبة لدى البشر ولكنها أيضًا معين لا ينضب للسطوة. انظر كيف أن سيزار بعد أن قتل أوركو وضع جثته بطريقة رمزية وشعائرية أبعدت الذنب عنه وجعلت سكان رومانيا يتفهمون المغزى فورا، فلأننا بطبيعتنا نبحث عن الذنب خارج أنفسنا بدلا من داخلها لذلك يسهل علينا أن نتفهم إلقاء الذنب على كبش الفداء.

أصبحت إراقة دماء الضحايا من الذكريات الهمجية للماضي، لكن ما زالت التضحية بكباش الفداء قائمة بطرق رمزية وغير مباشرة. فالسطوة تعتمد على المظاهر وعلى رجال السطوة أن يظهروا للناس وكأنهم لا يخطئون، لذلك تظل للتضحية بكباش الفداء بين قادة اليوم نفس الرواج الذي كان لها بين قادة الأمس. فمن من القادة المعاصرين قد يكون مستعدًّا لتحمل المسئولية عن حماقاته وأخطائه القاتلة؟ جميعهم يبحث عن كبش الفداء المناسب للتضحية به في مثل هذه الأحوال. حين فشلت الثورة الثقافية التي قام بها ماوتسي تونج في الصين فشلا ذريعا لم يعتذر أو يقدم التبريرات بل فعل ما فعله تساو تساو وقدم للشعب كباش فداء منهم سكرتيره الخاص وعضو آخر بارز في حزبه هو شن بوتا.

كان الرئيس الأمريكي فرانكلين د. روزفلت معروفا بأمانته وعدله، لكنه كان يواجه طوال تاريخه مواقف تجعله يرى أن طيبته ولطفه قد يعرضانه لكوارث سياسية، ولكنه أيضًا لم يقبل أن يشيع عنه ارتكابه للأعمال القذرة. لذلك وطوال عشرين عامًا ظل سكرتيره لويس هووي يقوم بالدور الذي كان يلعبه أوركو، فكان يعقد الصفقات السرية ويتلاعب بالصحافة ويقوم بالمناورات الدنيئة في الحملات الانتخابية، وحين كان يُكتشف خطا أو حيلة قذرة تناقض تصور الناس عن روزفلت كان هووي يقوم بدور كبش الفداء دون امتعاض أو تذمر.

إضافة لتلقي كبش الفداء اللوم عنك يمكنك أيضًا أن تجعل منه عبرة للاخرين. في عام ١٦٣١ تم تدبير مؤامرة لحرمان الكاردينال الفرنسى روتشيلي ومن سطوته، وهي مؤامرة عرفت لاحقًا باسم يوم الأغبياء. اقتربت المكيدة من النجاح حيث شارك في التخطيط لها كبار رجال الدولة تساندهم الملكة الأم، لكن بالحظ والدهاء استطاع روتشيلي أن ينجو منها.

كان أحد المتآمرين الأساسين هوحافظ الختم الملكي مورياك، ولم يكن روتشيلي يستطيع أن يسجنه دون أن يورط الملكة الأم وهو أمر بالغ الخطورة، ولذلك قرر بدلا من ذلك أن يستهدف أخا لمورياك كان يعمل مارشالا بالجيش ولم يشارك في المؤامرة. قرر روتشيلي أن يجعل من هذا الأخ عبرة تحسبا لوجود مؤامرات أخرى لا تزال تحتمر ضده خاصة من داخل الجيش، فحاكمه بتهمة مختلقة وأعدمه. هكذا استطاع روتشيلي أن يعاقب الجاني الحقيقي الذي ظن نفسه محصنا، وأن يحذر من قد يفكرون في التآمر ضده في المستقبل من أنه لن يتورَّع عن التضحية حتى بالأبرياء للحفاظ على سلطته.

الحقيقة أنه قد يكون من الحكمة أن تضحي بأكثر من تجدهم من كباش الفداء براءة، فهم لا يملكون من السطوة ما يمكنهم من محاربتك واعتراضاتهم الانفعالية ستبدو للآخرين مفرطة، كما تجعلهم استماتتهم في الدفاع عن أنفسهم يظهرون في عيون الناس مذنبين. لكن احذر أن تجعل منهم شهداء لأن غايتك هي أن تجعل الآخرين يرون فيك أنت الضحية، أي القائد المسكين الذي خانه تقصير من حوله. فإن ظهر أن من تحمّله المسئولية ضعيفا للغاية وبدا العقاب قاسيا ستظهر أنت الخاسر في النهاية، ومن الفطنة أحيانًا أن تبحث عن كبش فداء أكثر سطوة حتى لا ينال تعاطف الناس على المدى الطويل.

على نفس المنوال، بين لنا التاريخ كثيرًا فائدة اتخاذ الرفقاء المقربين كباش فداء، ويعرف ذلك باسم (ذلة الأعزة). كل ملك لديه عزيز أو أكثر من البلاط يقربهم منه دون أسباب واضحة أحيانًا ويغدق عليهم بالاهتمام والحظوة. إلا أن هؤلاء الأعزة يصلحون كباش فداء ممتازة حين تشوب سمعة الملك شائبة، حيث سيصدق الناس بسرعه أن هذا العزيز قد أذنب، ويرون أن الملك لن يضحي بشخص أحبه وقدّره إلا إن كان قد أذنب فعلا، كما أن رجال الصفوة الآخرين الذين يبغضون هذا العزيز ويحسدونه على حظوته سيفرحون برؤية ذلته. وأخيرًا سوف يتخلص الملك من رجل ربما قد عرف عنه الكثير أثناء تقربه منه، بل ربما يكون قد أصابه الغرور أو حتى التجرؤ على الملك. اختيارك أقرب الرفقاء كباش فداء يشبه «ذلة الأعزة». قد يخسرك ذلك صديقا أو مُعينا لكن على المدى الطويل سيكون من الأفضل لك أن تخفي خطأك عن أن تحتفظ بشخص قد ينقلب ضدك ذات يوم، كما سيكون من السهل عليك أن تستبدله بأن تقرب منك غيره.

الكبش البرئ

يوم التكفير يأتي الكاهن بالكبش إلى المعبد ويضع كلتا يديه على رأسه. ويعترف بخطايا الشعب. وينقل الذنب إلى من لا ذنب له. ثم يقوده إلى البرية وهناك يتركه، وتضيع معه الشرور ويتحرر الناس من ذنوبهم.

اقتباس من معلم: الأحمق ليس من يرتكب الحماقة ولكن من لا يستطيع أن يخفيها. كل الناس يخطئون لكن يخفي الحكيم ذلته أما الجاهل فينشر أخطاءه على الملأ. تأتي السمعة الطيبة غالبًا بقدر ما تخفيه عن الناس وليس بقدر ما تظهره لهم. فإن لم تستطع أن تكون بارعا فاعمل على أن تكون حريصا.

(بالتسار جراتسيان، ١٦٠١ - ١٦٥٨).

الجزء الثاني: استخدم مخلب القط:

تحكي لنا الخرافة أن الحمار حين أراد أن يخرج الفستق من النار أمسك بمخلب القط صديقه لينال به ما يريد دون أن يحرق نفسه. إن كان عليك أن تفعل شيئًا بغيضا أو لا يسر الناس، فلا تخاطر بأن تفعله بنفسك، بل استعن بمخلب قط، أي بشخص يقوم عنك بالأعمال القذرة. مخلب القط يأتي لك بما تريد، ويجرح من تريد إيذاءهم ويبعد عنك المسئولية. دع شخصا آخر يكون الجلاد أو نذير السوء ولا تكن أنت إلا بشيرا بالخير والسرور.

مراعاة القاعدة ١:

في عام ٥٩ ق. م. وفي العاشرة من عمرها شاهدت كليوباترا التي أصبحت لاحقًا ملكة لمصر خلع أبيها بطليموس الثاني عشر عن العرش ونفيه إلى خارج

مصر على يد بناته الأخريات - أي أخواتها الأكبر منها. قادت التمرد أختها برنيس والتي أكدت انفرادها بالحكم بقتل زوجها والحكم على باقي أخواتها بالسجن ربما كان ذلك ضروريا لتأمين حكمها، لكن قيامها علانية بهذا العنف ضد أسرتها رغم كونها من العائلة الملكية وبعد ذلك كملكة أرعب رعاياها وأثارهم ضدها، وبعد أربع سنوات نجح التمرد في إعادة بطليموس إلى الحكم فأمر بقطع رأس برنيس وبناته المتآمرات الأخريات.

في عام ٥١ ق. م. مات بطليموس وترك أربعا من البنات والأبناء. وحسب العرف المعمول به في مصر وقتها تزوج الابن الأكبر بطليموس (وكان عمره عشر سنين) من أخته الكبرى كليوباترا (وكانت فى الثامنة عشرة)، واعتلى الزوجان العرش كملك وملكة، ولكن لم يرض أحد من نسل بطليموس عن وضعه وكان الجميع يطمحون ومنهم كليوباترا إلى الحصول على المزيد من السطوة، وتصاعد الصراع بين بطليموس وكليوباترا وكان كل منهما يريد تنحية الآخر عن العرش.

في عام ٤٨ ق. م. وبمساعدة من رجال في الحكومة كانوا يخشون من طموحات كليوباترا نجح بطليموس في إجبار أخته على الرحيل عن البلاد ليصبح الحاكم الأوحد. في النفي كانت كليوباترا تخطط كي تعود للحكم وتنفرد به دون منافس، وكانت تطمح في أن تستعيد لمصر أمجادها القديمة، وهو هدف كانت تعرف أن أحدا من إخوانها لن يستطيع أن يحققه، وأنها لن تستطيع ذلك هي أيضًا طالما هم على قيد الحياة. لكن ما حدث لبيرنيس قد بين لها بوضوح أن أي امرأة يراها الناس تقتل أهلها لن تستطيع أن تكون ملكة، بل حتى بطليموس لم يستطع أن يقتل كليوباترا بالرغم من معرفته بأنها تتآمر ضده من منفاها خارج البلاد.

بعد عام من نفي كليوباترا وصل الديكتاتور الروماني يوليوس قيصر إلى مصر عازما أن يضمها إلى مستعمرات روما. رأت كليوباترا في ذلك فرصتها فدخلت إلى مصر متخفية وسافرت آلاف الأميال لمقابلة قيصر في الإسكندرية، وتقول الأسطورة إنها تسللت إلى قيصر ملفوفة في بساط تم مده بلطف تحت قدميه لتخرج منه الملكة الشابة بسرعة بدأت كليوباترا في إلقاء شباكها على القيصر وتلاعبت بهوسه بالفخامة وإعجابه بالتاريخ المصري وأغدقت عليه من سحر أنوثتها، وبالفعل استسلم الطاغية وأعادها إلى حكم مصر.

اغتاظ إخوان كليوباترا من تفوقها عليهم في المناورة، ولم يستطع بطليموس الثالث عشر انتظار ما سيحدث بعد ذلك، ومن منزله في الإسكندرية بدأ يحشد جيشا للز حف على المدينة وقتال جيش قيصر، فرد قيصر بوضع بطليموس وباقي الأسرة الملكية تحت الإقامة الجبرية في قصرهم، ولكن استطاعت الأخت الصغرى أريسون أن تهرب وأن تقود القوات المصرية التي تقترب من المدينة، وأعلنت نفسها ملكة لمصر. رأت كليوباترا في ذلك فرصتها: أقنعت قيصر بإطلاق سراح بطليموس من الإقامة الجبرية بعد أن وعد بالتوسط لإقرار الهدنة، وبالطبع كانت متأكدة من أنه سيفعل عكس ذلك وينازع أريسون على قيادة الجيش المصري، ولكنها رأت في ذلك فائدة لها لأنه سيفتت الأسرة الملكية وسيوفر الفرصة لقيصر لهزيمة إخوانها وقتلهم في المعركة.

بالاستعانة بقوات من روما استطاع قيصر بسرعة أن يسحق المتمردين، وغرق بطليموس في النيل أثناء تقهقر الجيش المصري، وتمكن قيصر من أسر آريسون واحتجزها أسيرة في روما، وأمر بإعدام الأعداء الكثيرين الذين

تآمروا ضد كليوباترا وسجن من عارضوها لتأكيد وضعها كملكة شرعية لمصر تزوجت كليوباترا من أخيها الأصغر بطليموس الرابع عشر ولم يكن يتجاوز الحادية عشرة من عمره وكان أضعف إخوانه جميعًا، وبعد أربع سنوات مات بالسم ميتة غامضة.

في عام ٤١ ق. م وظفت كليوباترا لتحقيق أغراضها قائدًا رومانيا آخر هومارك أنطونيو، باستخدام نفس الأسلوب الذي نجح مع قيصر. وبعد أن أوقعته في حبائلها أوعزت إليه أن اختها آريسون التي كانت لا تزال أسيرة في روما تتآمر للقضاء عليه. صدقها أنطونيو وأمر بقتل آريسون وبذلك خلصها من آخر خطر قد يهدد حكمها.

التعليق:

تحكي الأساطير أن نجاح كليوباترا كان قائمًا على فتنتها وقدرتها على الإغواء، ولكن الحقيقة أن ما منحها السطوة هو براعتها في جعل الآخرين يتهافتون على تحقيق مصالحها دون أن يشعروا أنها تتلاعب بهم، فلم يكتف قيصر وأنطونيو بتخليصها من أخواتها وحسب بل استمرا في القضاء على كل أعدائها في الجيش والحكومة. كان الرجلان مخلبي قط في يد كليوباترا، يواجهان من أجلها النيران، ويقومان عنها بالأعمال القذرة اللازمة لتأمين حكمها ويبعدان عنها شبهات القضاء على إخوانها وأقرانها من المصريين، وفي النهاية أذعن الرجلان لرغبتها في حكم مصر لا كمستعمرة بل كمملكة مستقلة حليفة لروما. فعلا كل ذلك من أجلها دون أن يشعر أي منهما أنها تستغله أو تتلاعب به، وتلك هي القدرة على إقناع الآخرين والأخذ بألبابهم في ألطف وأمهر صورها.

على الملكة أن لا تلطخ يديها أبدًا بارتكاب الأعمال القذرة، وعلى الملوك والحكام أن لا يظهروا للجمهور ووجوههم مخضبة بالدماء، على الرغم من أن السطوة لا تنجو وتزدهر دون سحق الأعداء والمنافسين. ولا يستطيع حاكم أن يحافظ على عرشه دون القيام ببعض المهام الصغيرة القذرة، وعليك أنت أن تقتدي بكليوباترا وتجد لنفسك مخلب قط.

يكون ذلك المخلب عادة شخص من خارج دائرة المقربين حتى لا يعرف أنك تستغله، وسوف تجد مثل هؤلاء السذج والأغبياء منتشرين حولك في كل مكان، يسرهم أن يقدموا لك الخدمات لنيل حظوتك خاصة إن ألقيت إليهم ببعض الفتات، ويقومون عنك بأعمال يظنونها بريئة أو مبررة وينشرون المعلومات التي تقدمها لهم ودون قصد يرسخون مواقفك ويدمرون أشخاصا لا يعرفون أنهم أعداؤك ملطخين أيديهم بينما تبقى يداك أنت نظيفتان.

مراعاة القاعدة ٢:

في أواخر ١٩٢٠ اندلعت في الصين حرب أهلية بين الحزبين القومي والشيوعي للاستيلاء على الحكم، وفي عام ١٩٢٠ أقسم شيانج كاي شك قائد القوميين أنه سيقطع دابر الشيوعيين من البلاد، واقترب في السنوات التالية بالفعل من تحقيق هدفه، وطاردهم بقسوة إلى أن دفعهم في العامين ١٩٣٤ - ١٩٣٥ إلى الخروج فيما عرف بالزحف الطويل، أي الانسحاب لستة آلاف ميل من الجنوب الشرقي إلى الشمال الغربي للبلاد عبر أراض وعرة وقاسية، وأثناء ذلك قضي على أغلب قياداتهم العليا. في عام ١٩٣٦ كان شيانج يخطط للقيام بهجمة أخيرة تنهي على ما تبقى من الشيوعيين لكن وقع تمرد واعتقل الجنود شيانج كاي شك وسلّموه للشيوعيين، ولم يكن شك يتوقع إلا أسوأ مصير.

في هذه الأثناء بدأ الغزو الياباني للصين، واندهش حين رأى قائد الشيوعيين بدلا من الأمر بتعذيبه وقتله يعرض عليه صفقة أن يخلي الشيوعيون سراحه ويعترفون بقيادته لقواتهم مع قواته إن وافق على محاربة عدوهما المشترك. لم يصدق شيانج نفسه، وشعر أن الشيوعيين قد أصابهم الوهن، وشعر أنه بدون أن يشتت جيشه في محاربتهم سيكون من السهل عليه أن يهزم اليابانيين وبعدها ينقلب ويتفرغ لحربهم من جديد وحينها سيهزمهم بسهولة. رأى أنه لن يخسر أي شئ ويكسب كل شئ إن وافق على الشروط التي طرحها الشيوعيون.

حارب الشيوعيون اليابانيين بطريقتهم المعهودة أي حرب العصابات الخاطفة بينما حارب القوميون حربا تقليدية كجيش منظم، وبعد سنوات استطاعا معا دحر اليابانيين وعندها فقط أدرك شيانج ما كان ماوتسي تونج يخطط له من البداية: أضعفت مواجهة المدفعية اليابانية القوية جيش القوميين كثيراً فأصبح يحتاج لسنوات ليتعافى أما الشيوعيون فلم يتجنبوا تعريض أنفسهم لضربات مباشرة فحسب بل استغلوا الوقت في تنظيم أنفسهم والانتشار وكسب ثغور في كل أنحاء الصين، وبمجرد أن انتهت الحرب مع اليابانيين بدأت الحرب الأهلية من جديد، لكن هذه المرة استطاع الشيوعيون تطويق القوميين المنهكين وأخضعوهم بالتدريج. هكذا كان اليابانيون مخلب قط لماو وبدون أن يقصدوا مهدوا الأرض للشيوعيين ومكنوهم من تحقيق النصر على شيانج كاي شك.

التعليق:

كثيرون من القادة حين يقع في أيديهم عدو قوي مثل شيانج كاي شك لا يترددون في قتله، إلا أنهم بذلك يفقدون الفرصة التي استغلها ماو. بدون خبرة شيانج كقائد للقوميين كان القتال لإجلاء اليابانيين سيستمر طويلا

وقد يأتي بنتائج كارثية. كان ماو أذكى من أن يترك غضبه يضيع عليه فرصة اصطياد عصفورين بحجر واحد، الحقيقة أن ماو استعمل مخلبي قط لتحقيق انتصاره الشامل. أولًا، أغرى شيانج بمهارة أن يتولى قيادة الحرب ضد اليابانيين، وكان يعلم أن القوميين سيقومون بالجوانب الصعبة من القتال وأنهم سينجحون في دحر الجيش الياباني حين لا تشتتهم محاربة الشيوعيين، أي أن القوميين كانوا مخلب القط الأول وقد استخدمه ماو لطرد اليابانيين. ولكن ماو كان يعلم أيضًا أن المدفعية وسلاح الجو اليابانيين سيجهدان القوات التقليدية لدى القوميين ويحدثان بها دمارا لم يكن الشيوعيون يستطيعون إحداثه في عقود، ولماذا إهدار الوقت والدماء أن كان اليابانيون سيقومون عنهم بهذا الدور ويحققون لهم مرادهم بطريقة أكفأ وأسرع؟ تلك السياسة الحكيمة لاستخدام مخلب قط بعد الآخر هي التي مكنت الشيوعيين من الانتصار والحكم.

هناك استخدامان لمخلب القط: أولهما الحفاظ على المظاهر كما فعلت كليوباترا، والثاني الحفاظ على الطاقة والجهد، وهذا الأخير يتطلب منك بشكل خاص التخطيط لعدة خطوات مسبقا وأن تعرف أن خطوة مؤقتة للخلف (مثل إطلاق سراح شيانج) قد تمنحك قفزة عملاقة للأمام. إن شعرت لفترة بالوهن والاجهاد واحتجت وقتا للتعافي يكون من الأصلح لك غالبًا أن تجد آخرين تستخدمهم في نفس الوقت كستار دخان يخفي نواياك وكمخلب قط يحقق لك ما تريد: ابحث عن طرف ثالث يمتلك السطوة ويعادي عدوك (حتى ولو لأسباب غير أسبابك)، واستفد من سطوته في كيل اللكمات التي كانت لتكلفك الكثير من الطاقة لأنك أضعف، بل قد يكون عليك أن تستفز هذا الطرف بدهاء وتستنفر عدائيته ضد عدوك، ابحث دائمًا عن المتحفزين

للعداء كمخالب قط لأنهم دائمًا متحفزون للدخول في الصراع ويمكنك أن توجههم للصراع الذي يخدم مصالحك.

مراعاة القاعدة ٣:

كان كورياما دايزن بارعا في طقوس تقديم الشاى الياباني وكان تلميذا للمعلم العظيم لهذه الطقوس صن نوريكيو، في عام ١٦٢٠ علم دايزن أن صديقه هوشينوسويمون قد اقترض مبلغا كبيرا من المال لسداد دين أحد أقربائه أثقلته القروض وهكذا خلص صديقه بأن حمل عنه وزره. كان دايزن يعرف جيدًا أن سويمون لا يشغله المال وأنه بدخله البسيط سيتأخر عن سداد الدين لكاواشيا سانيمون - التاجر الذي اقترض منه المال - وأن ذلك سوف يدخله في المتاعب، وكان يعلم أيضًا أنه لو عرض على سويمون أن يسدد عنه الدين لرفض وشعر بالمهانة.

ذات يوم كان دايزن يزور صديقه وأثناء تجوله في حديقة المنزل لفت نظره بعض النباتات الجميلة وحين عادا وجد أن سويمون قد أرسلها إلى مجلس الاستقبال حتى يتمتع دايزن برؤيتها، وفي المجلس رأى أيضا لوحة رسمها المعلم كانو تينيو وصاح (ها.. إنها حقًّا لوحة رائعة... بل لعلها تكون أجمل لوحة رأيتها في حياتي). وأخذ يكرر إعجابه باللوحة حتى أصبح من الصعب على سويمون أن يرفض إعطاءها له، فقال له سويمون (حسنا. إن كانت قد أعجبتك إلى هذا الحد، فأرجو أن تتقبلها مني كهدية).

ادعى دايزن الرفض في البداية ولكن مع إلحاح سويمون قبلها. في اليوم التالي تلقى سويمون في المقابل صندوقا ومعه بطاقة يطلب فيها دايزن من صديقه هذا التعبير عن امتنانه لكرم سويمون في إهدائه اللوحة. داخل الصندوق وجد

سويمون مزهرية رقيقة ورائعة صنعها المعلم صن نوريكيو بنفسه وعليها إهداء من الإمبراطور هديوشي. كان في البطاقة تعليق إضافي أنه في حالة لم يرد سويمون الاحتفاظ بالهدية يمكنه أن يهديها لأحد المقربين منه حسب إرادته كالتاجر كاوشيا سانيمون الذي صرّح كثيرًا برغبته في امتلاكها (ولقد سمعت أن لديه تحفة ورقية جميلة (يقصد إيصال الدين) يمكنك أن تبادله بها).

حين أدرك المسعى الكريم لصديقه أخذ المزهرية إلى صاحب القرض والذي قال حين رآها (من أين حصلت على هذه التحفة. لقد سمعت عنها كثيرًا ولكن تلك أول مرة أراها فهي لا تخرج عن بوابات القصر الإمبراطوري). عرض عليه كاواشيا سانيمون أن يرد له في المقابل الإيصال وفوقه مثل دينه ولكن سويمون لم يكن من النوع الذي يهتم بالمال ولم يكن يعنيه إلا أن يسترد الإيصال فأعاده إليه كاواشيا سانيمون مسرورا. ثم توجه سويمون بسرعة الى دايزن يشكره على مساعدته البارعة والنبيلة.

التعليق:

كان دايزن يعرف أن تقديم المعروف إلى الناس لا يكون أبدًا سهلا عليهم، فإن قدمته لهم بجلبة وخيلاء تشعرهم بأنهم مثقلون بالدين لك والالتزام نحوك وذلك قد يمنحك سطوة لكنها سطوة تدمر نفسها بنفسها لأنها تبث في الناس المرارة والاستياء وفي النهاية يجحدونك. إيتاء المعروف بلطف وأناقة تعطيك سطوة أكبر من ذلك بعشرات المرات. فهم دايزن أن المنح المباشر لن يؤدي إلا إلى إشعار سويمون بالإهانة، ولكن حين جعل صديقه يعطيه اللوحة أشعره أنه أيضًا لديه ما يسعد صديقه، وفي النهاية انتهى الأطراف الثلاثة وهم يشعرون بالرضا كل لأسبابه الخاصة.

الخلاصة أن دايزن جعل من نفسه مخلب قط لسويمون، أي الأداة التي تخرج له الفستق من النار. ربما حزن على خسارته للمزهرية ولكنه حصل في المقابل على سطوة رجل الصفوة. رجل الصفوة يستخدم يديه في قفازين من الحرير ليخفف بها أي ضربات توجه إليه وليخفي بها جراحه ويسترد مكانته بلطف وأناقة. وبمساعدته للآخرين يساعد رجل الصفوة نفسه في النهاية. ما فعله دايزن يقدم نموذجا للكيفية التي يجب أن يتقدم بها أي صديق بالإحسان لصديقه: لا تستعرض أبدًا إحسانك إليهم بل اجعل نفسك مخلب قط يخلص أصدقاءك من الكرب دون أن تشعرهم بأنهم مدينون لك.

على المرء دائمًا أن لا يتخذ الطرق المباشرة والمستقيمة في التعامل مع أمور الحياة. انظر للغابة وستجد أن الاشجار التي تقف مستقيمة تقطع بينما الأشجار الملتوية تظل قائمة.

كوتليا. فيلسوف هندي. القرن الثالث ق. م.

مفاتيح للسطوة:

قد تظن أن عليك لكي تؤكد قيادتك أن تظهر دائمًا أكثر كدًّا واجتهادًا من الآخرين وأن تفانيك يمنحك السطوة. الحقيقة أن العكس هو الصحيح: فذلك يظهرك ضعيفا. حيث يسأل الناس ما الذي يجعلك تعمل بهذا الجهد؟ وقد يرونك غبيا تجهد نفسك لتحقق ما يحققه الآخرون ببساطة، أو أنك من النوع الذي لا يستطيع أن ينال مساعدة الآخرين ويتوجب عليه أن ينجز كل شئ بنفسه. رجل السطوة الحقيقي هو من لا يظهر أبدًا مثقلا بالجهد أو متعجلا لإتمام الأمور، وبينما يهلك الآخرون أنفسهم في العمل يستمتع

هو بقضاء الأوقات اللطيفة لأنه يعلم كيف يجد الأشخاص الذين يؤدون عنه جهده ويبعدونه عن المخاطر. وقد تظن أيضًا أن قيامك بالأعمال القذرة بنفسك وانخراطك في تنفيذ ما يثير استياء الآخرين يجعلهم يخافونك ويستجيبون لسطوتك، لكن الحقيقة أن ذلك يجعلهم يرونك قبيحًا ومغرورا بالسطوة التي تمنحها لك سلطتك. أصحاب السطوة الحقيقيون هم من لا يلوثون سيرتهم بإنجاز الأعمال الدنيئة بأنفسهم ولا يرى الناس منهم إلا الإنجازات المجيدة.

من المؤكد أنك كثيرًا ما تجد نفسك مجبرا على الكدح وبذل الجهد أو على فعل أمور شريرة، لكن عليك أن لا تظهر للناس أنك تفعل أيا من ذلك. ابحث عن الأشخاص الذين يصلحون كمخالب قط ودرب نفسك على فن اكتشافهم وتوظيفهم وتوقيت استخدامهم والتخلص منهم حين ينتهي دورهم.

ذات ليلة وأثناء معركة هامة من معارك الأنهار وجد المخطط الاستراتيجي الصيني العظيم في القرن الثالث شوكو ليانج أنه متهم ظلما بالتآمر لصالح العدو، وكان عليه لكي يثبت ولاءه أن يحصل للجيش على ١٠٠٠٠٠ سهم خلال ثلاثة أيام وإلا حكم عليه بالموت. بدلا من أن يحاول ليانج تصنيع السهام والذي كان مستحيلا، أخذ عشر مراكب وملأها بحزم من القش، وقبل الغروب وحين أخذ الضباب يصضعب الرؤية خلال النهر أرسل المراكب نحومعسكر الأعداء. لم تشتبك قوارب العدو مع مراكب ليانج خوفا من وجود فخ ينصبه لهم داهية الحرب وسط هذا الضباب بل أمطروهم بوابل من السهام والتي كانت تلتصق بالقش وبعد عدة ساعات

عاد البحارة المختبئون بالمراكب واستقبلهم ليانج وجمع ما يزيد عن المائة ألف سهم المطلوبة.

لم يكن ليانج يفعل أبدًا ما يمكن أن يفعله عنه الآخرون، وكان دائمًا يلجأ إلى حيل من النوع الذي ذكرناه. كان مفتاح استراتيجيته هو التفكير مقدما وابتداع الطرق التي تغري الآخرين بفعل ما يكون عليه هوأن يفعله.

العنصر المصيري لإنجاح هذه الاستراتيجية هو إخفاؤك لأهدافك وإحاطتها بالغموض وجعلها تبدو للعدوكقوارب ليانج التي ظهرت فجأة خافتة في الضباب. وحين لا يدري منافسوك طبيعة ما تقدم عليه يتصرفون بطرق تضعفهم على المدى الطويل، بل الحقيقة أنهم يصبحون مخالب قط بين يديك. إخفاؤك لمقاصدك يسهِّل عليك أن تقودهم لتحقيق بالضبط ما تريده حين لا يكون من الأفضل لك أن تفعله بنفسك، وقد يتطلب منك هذا أن تخطط لعدة خطوات مسبقا مثل كرة البلياردو التي تقفز بضع مرات على جوانب الطاولة قبل أن تسقط في النهاية في الحفرة الصحيحة.

أخيرًا فإن هناك مواقف يؤدي فيها قيامك عمدا بدور مخلب القط من أجل آخرين إلى حصولك على سطوة كبيرة. ذلك هو دهاء رجل الصفوة الماهر، وكان رمزه الأمثل السير والتر رالي الذي ألقى ذات مرة بمعطفه على الأرض الموحلة لتعبر عليه الملكة اليزابيث حتى لا يتسخ حذاؤها. وحين تدفع عن وليك أو صديقك المقرب بؤسا أو خطرًا ستجده يكن لك احتراما كبيرا، وسوف يأتيك مردود ذلك عاجلا أو آجلا.

تذكر: حين تجعل مساعدتك تبدو رقيقة وعن طيب نفس سترتد عليك بسخاء وسطوة أكثر كثيرًا عن لو بذلتها بمن وافتخار.

مخلب القط.

للقط مخالب طويلة يمسك بها الأشياء، وهي ناعمة ومبطنة.

أمسك بالقط واستخدم مخالبه لتلتقط به الأشياء من النار أو لتغرسه في صدر عدوك وتتلاعب به كما يتلاعب القط بالفأر قبل أن يلتهمه. قد تؤذي القط أحيانًا لكن في أغلب الأحيان لن يشعر بشئ.

اقتباس من معلم: افعل كل ما يسر الناس بنفسك أما الأشياء المزعجة فاجعل طرفا آخر يقوم بها عنك، فالأولى تمنحك الحظوة أما الثانية فتستثير عليك المرارة وتجلب إليك الضغينة. والناس يكرمون أو يعاقبون من يقوم بأعمال تؤثر فيهم، فاجعل الخير يأتي منك بينما تأتي الشرور من آخرين

(بالتسار جراتسيان، ١٦٠١ - ١٦٥٨).

عكس القاعدة:

عليك أن تكون في غاية الحذر والحرص حين تستخدم مخلب القط أو كبش الفداء، فهما كستائر تخفي بها عن الجماهير تورطك في أعمال دنيئة، وإن رُفع الستار في أي لحظة وتبين أنك المتلاعب والممسك بالدمى تنقلب هذه التقنية ضدك - وتجد الناس يحملونك وزر أخطاء لم ترتكبها وتتداعى إليك المشاكل كانهيار الثلوج وتفقد السيطرة على الأمور.

في عام ١٥٧٢ تآمرت كاترين دي مديتشي ملكة فرنسا للتخلص من جاسبار دي كولوني وكان أدميرالًا في البحرية الفرنسية وقائدا لطائفة البروتستانت الفرنسيين، وكانت تجمع الأدميرال صداقة حميمة مع تشارل التاسع ابن كاترين،

وكانت كاترين تخشى من تأثيره على الملك الشاب، ولذلك رتبت أن يغتاله أحد أفراد عائلة جيس وكانت من أقوى العشائر الملكية في البلاد.

في السر كان لدى كاترين ترتيبات أخرى: أن يلقي البروتستانت على عائلة جيس مسئولية قتل قائدهم وأن ينتقموا له منهم، وبذلك وبضربة واحدة تمحق أو على الأقل تضعف أخطر منافسيها أي كولوني وعائلة جيس. لكن خطتها فشلت فشلا ذريعا في الأمرين معا، فلم ينجح القاتل حيث أصاب كولوني دون أن يقتله. وكان كولوني يعرف أن الملكة تكرهه ولذلك توجهت إليها شكوكه وأخبر الملك بذلك، وفي النهاية أدى فشل الاغتيال وما تبعه من اضطرابات إلى تداعي الأحداث التي وصلت ذروتها في حرب أهلية بين الكاثوليك والبروتستانت تطورت إلى مذبحة مريعة قتل فيها آلاف البروتستانت ليلة الاحتفال بيوم القديس بارثلمو.

إن كنت مضطرًا أن تستخدم مخلب قط أو كبش فداء لإخفاء فعل له توابع جسيمة فعليك أن تكون في غاية الحرص والحذر: لأن استخدامهم بتهور قد ينقلب عليك، ومن الحكمة غالبًا أن تدَّخر هؤلاء السذج لتحقيق طموحات بريئة حتى لا تُلحق بك أخطاؤهم وتصرفاتهم غير المتوقعة أضرارا جسيمة.

أخيرًا فإن هناك أوقات لا يكون فيها من مصلحتك إخفاء مسئوليتك أو مشاركتك عن خطأ ارتكبته، فحين تكون سطوتك آمنة عليك أحيانًا أن تلعب دور النادم: بنظرة حزينة تطلب الغفران ممن هم أضعف منك، وأن تقوم بدور الملك الذي يبدي تفانيه وتضحيته بنفسه من أجل شعبه. وكذلك

يكون عليك أحيانًا أن تظهر منفذا للعقاب لتبث الخوف والرهبة لدى أتباعك، وبدلا من التخفي خلف مخلب قط تظهر قدرتك كإشارة تهديد. لكن عليك أن لا تقوم بهذا الدور إلا في مواقف استثنائية لأنك لو أكثرت من استخدامه سيتحول الخوف إلى رفض وكراهية وقبل أن تستعد ستطلق هذه المشاعر شرارة تمرد ومعارضة ستسقطك ذات يوم عن سطوتك. عليك إذن أن تعتاد على استخدام مخلب القط لأنه أأمن كثيراً.

القاعدة ٢٧
ابتدع صيحة أو مذهبا ليتبعك الناس ويمجدوك

الحكمة:

لدى البشر رغبة لا تقاوم في الإيمان بشئ - أي شئ، وعليك أن تجعل من نفسك رمزا ملهما لآمالهم واعتزازهم بأنفسهم، بأن تقدم لهم سببًا أو قضية يبذلون أنفسهم من أجلها.. قدم لهم أفكارا تستثير حماستهم بكلمات توحي ولا تحدد، تبشر ولا تنفر. اجعل شغفهم وشاعريتهم يتفوقان على المنطق والواقعية. اصنع لهم طقوسا يؤدونها واطلب منهم أن يبذلوا التضحيات باسمك، فحين تضعف عقيدة الناس وإيمانهم سيمنحك مذهبك سطوة عليهم لا تحدها حدود.

علم الشعوذة - خمس خطوات بسيطة تجذب إليك الأتباع:

عند بحثك الذي لا غنى عنه عن الطرق التي تكسبك أكبر سطوة بأقل مجهود ستجد أن أكثرها فعالية هو أن تصنع لنفسك طائفة من الأتباع. كثرة الأتباع تفتح لك بابا واسعا لأنواع من الخداع تظهرك فوق البشر. حينها لن يمجدك الناس فحسب بل يصدون عنك أعداءك ويتنافسون في جذب أتباع جدد إلى طائفتك الفتية. وسوف تأخذك هذه السطوة إلى أفق جديد ولا يكون عليك بعدها أن تكافح أو أن تتحايل لينفذوا لك ما

تريد، بل سيفعلون كل ما تتمنى بعشق وتقديس يجعلك في عيونهم منزها عن الخطأ.

قد تظن أن جذب الأتباع إليك معضلة فوق قدراتك لكنها في الحقيقة أبسط كثيرًا مما تظن، لأننا كبشر تحكمنا رغبة مفرطة في الإيمان بأي شئ وذلك يجعلنا ساذجين للغاية بشأن ما نريد أن نصدق: ذلك أننا ببساطة لا نتحمل الفترات الطويلة من الشعور بالخواء والتشكك الذي يأتي مع غياب الإيمان، وحين يعرض علينا أي شخص صيحة جديدة أو ترياقا للشفاء من أمراضنا أو وسيلة للثراء السريع أو أحدث ما أنتجه العلم سيجدنا كالأسماك التي تتقافز من الماء لابتلاع الطعم. إذا نظرت في التاريخ فستجد أخبارا عن آلاف الصيحات والمذاهب التي أخذ الناس ينجذبون إليها أفواجا، وبعد حين تبدو لمن يسمع بها فجة وساذجة رغم أنها في وقتها كانت تبدو لأتباعها نبيلة وروحانية بل إنهم قد يرونها قريبة من الوحي الإلهي.

رغبتنا في الإيمان تحعلنا نبتدع أبطالا وقديسين ومذاهب نعتنقها، فلا تجعل هذه السذاجة تضيع هباء بل استغلها لصالحك، اجعل من نفسك البطل أو القديس الذي يلتف الناس حوله ويمجدونه.

كان المشعوذون الأوروبيون في القرنين السابع عشر والثامن عشر بارعين في فنون جذب الأتباع إليهم. كانوا مثلنا يعيشون في زمن تحولات: كان الدين يفقد سطوته والعلم في تصاعد وكان الناس متعطشين للالتفاف حول مناصرة قضية أو غاية أو معتقد جديد. حينها بدأ المشعوذون يروجون للترياق الشافي من كل الأمراض والسيمياء التي تحقق الثراء. كانوا يتنقلون من مدينة إلى مدينة يستهدفون التجمعات الصغيرة إلى أن اكتشفوا بالصدفة

الحقيقة المذهلة عن الطبيعة البشرية - وهي أنه كلما زاد حجم الجماعة التي تلتف حولك أصبح من الأسهل عليك أن تجعلهم ينخدعون بك.

كان المشعوذ يقف فوق صندوق خشبي وتتوافد إليه الجموع للاستماع لما يقول، وفي ظل الجماعة تسيطر على الناس المشاعر ويغيب العقل. لو تحدث المشعوذ إلى كل منهم على حده لرأوا أن ما يقوله أسفه من أن يصدقه أحد، لكن وسط الحشود تأخذهم النشوة العميقة لحضور الجماعة ويصبح من المستحيل على أي منهم أن يتناءى بنفسه ليفكر فيما يقال، وأي خلل في ما يطرحه المشعوذ يرتقه حماس الجماهير، وتتنقل الحماسة والشغف بين الجموع كالعدوى فيخرسون كل من تسول له نفسه أن يتشكك أو يشكك الآخرين. تأمل المشعوذون هذه الآليات عبر عقود من الممارسة والتكيف التلقائي مع المواقف التي تستجد فأتقنوا علم جذب الحشود والسيطرة عليهم واستطاعوا أن يجعلوا من الحشود أتباعا ومن الأتباع طوائف تؤمن بما يملونه عليهم.

قد نظن أن حيل المشعوذين لم تعد تثير إلا سخرية الناس في وقتنا الحاضر، لكن الحقيقة هي أنه لا يزال بيننا آلاف من المشعوذين يستخدمون الطرق التي ظل أسلافهم يستخدمونها لقرون، لم يتغير إلا أسماء ترياقهم ومظاهر طوائفهم. اليوم نجد أمثال هؤلاء المشعوذين في كل مجالات الحياة - كالتجارة والسياسة والفن. ربما لكن عليك أنت أن تكون منظما ومنهجيا في مساعيك وأن تتبع الخطوات الخمس التالية التي أتقنها أسلافنا المشعوذون بالتجربة لجذب الأتباع وتكوين الطوائف:

الخطوة ١: اجعل كلامك بسيطا ويحتمل أكثر من معنى. لكي تتخذ من الناس أتباعا عليك أولًا أن تلفت انتباههم إليك، ولن يتحقق لك ذلك بالأفعال لأن من

السهل قراءتها وتفسير مقاصدها، لذلك عليك بالكلمات لأنها مبهمة وخادعة. احرص على أن تشتمل لقاءاتك وأحاديثك وخطبك الأولى إلى الناس على عنصرين:

أولًا أن تعدهم بإحداث تحولات كبيرة في حياتهم، وثانيًا أن يتسم كلامك بالالتباس التام والمراوغة. هذا المزيج سوف يطلق لدى من يستمعون إليك أشكالا متنوعة من الأحلام المسترسلة، وستجد كل منهم يربط بين ما تقول على طريقته ليرى ما يريد أن يراه.

لكي يكون لهذا الالتباس جاذبية لدى الناس عليك باستخدام الكلمات الرنانة التي تثير الشغف والحماس ولكن دون أن تلتزم بمعنى محدد، يمكنك مثلًا أن تطلق على الأمور العادية تسميات شاعرية خلابة، كما يمكنك أن تدعم ما تقول بالأرقام والإحصاءات واصطلاحات تبتدعها لتصف بها أفكارك المبهمة. كل ذلك سوف يضفي الانطباع بتعمقك وتخصصك في الموضوع الذي تعرضه. بنفس الطريقة عليك أن تجعل مذهبك يبدو حديثا وأفكارك متقدمة بحيث يصعب على معظم الناس فهم ما تقول. إن أتقنت صياغة هذا المزيج من التبشير بالتحولات الحالمة واستخدام المفاهيم الفضفاضة التي تستثير حماسة الناس وليس إدراكهم للواقع يصبح من السهل عليك أن تأسرهم إليك فتتكون منهم طائفة تتبعك وتلتزم بأفكارك.

صحيح أنك إن بالغت في الإبهام والالتباس لن يقتنع بك أحد، إلا أن الأخطر عليك أن تكون محددا. إن أوضحت للناس بالتفاصيل الفوائد التي يحصلون عليها من اتباع أفكارك فسوف يطالبونك بالوفاء بما وعدتهم به.

على مناشدتك للناس أن تتصف إضافة إلى الإبهام بالبساطة، ذلك أن أغلب مشكلات الناس لها أسباب معقدة كالمخاوف العميقة والظروف

الاجتماعية المتشابكة، وهي جميعًا أمور تتجاوز الحاضر وتضرب بجذورها بعيدا في الماضي ويصعب عليك أن تحصرها أو تتفهمها كما أن أغلب الناس لا يكون لديهم الصبر أو النية للتعرف على الأسباب الحقيقة لمشكلاتهم ويحبون من يخبرهم بحلول سهلة تخلصهم من همومهم. عليك أن تبتعد عن التفسيرات المعقدة للواقع وأن تستخدم الحلول البدائية والعلاجات الشعبية التي ابتدعها أسلافنا واستخدموها لقرون، أي الترياق السحري الذي يشفي من كل الأسقام.

الخطوة ٢: خاطب الحواس والأبصار وليس العقل والتفكير. بعد أن يبدأ الناس في الالتفاف حولك يتهددك خطران قد يصيبان جماعتك وهما الملل والاستهزاء بأفكارك: الملل يصرف الناس عنك أما الاستهزاء فيمنحهم الفرصة في النأى بأنفسهم والتفكير بعقلانية فيما تعرضه عليهم بعيدا عن الضبابية التي أحطت بها أفكارك ويرونها على حقيقتها. عليك إذن أن تسري عن الضجرين وأن ترد ضربات المستهزئين.

أفضل الطرق لفعل ذلك هي بالتعلم من المسرح أو ما يشبه المسرح: عليك أن تحيط نفسك بمظاهر الترف وأن تبهر أتباعك بما يخلب أبصارهم ويفتن عيونهم، لن يغطي ذلك على أي خلل في مذهبك فحسب بل يجذب إليك المزيد من الإعجاب والأتباع. خاطب كل الحواس: غازل أنوفهم بالروائح العطرة والبخور وأطرب أسماعهم بالموسيقى المهدئة، واستخدم اللوحات والرسوم البيانية زاهية الألوان.

عليك حتى أن تداعب عقولهم بأحدث ما أنتجته التكنولوجيا لتضفي على مذهبك مسحة علمية زائفة طالما أن ذلك لن يحفز عقولهم ويجعلهم

يتفكرون. استعن بالأمور الغريبة والطريفة: استعرها من الثقافات البعيدة واستخدم الأزياء غير المألوفة لخلق جو مسرحي لتجعل الأمور والأفعال العادية والمألوفة تبدو وكأنها مقدمات لتحقيق شئ خارق واستثنائي.

الخطوة ٣: تعلم من الأديان الراسخة كيف تنظم جماعتك. حين تتزايد أعداد أتباعك يكون عليك أن تصنع لهم هيكلا أو نظاما. تعلم من الأديان الكبرى التي كان ولا يزال لها سطوة راسخة على أعداد هائلة من البشر حتى في عصرنا الحالي الذي يدَّعي العلمانية. ربما قد فقد الدين كمؤسسة الكثير من سطوته ولكن أنشطته وممارساته ما زال لها نفس السحر والتأثير. ليس هناك نهاية للفوائد التي يمكنك أن تجنيها من المشاعر والروابط الرواحانية التي تصنعها الأديان. اصنع لأتباعك نوعا من الممارسات والطقوس وضع لهم مراتب وألقاب سامية حسب إخلاصهم لأفكارك، واطلب منهم بذل التضحيات التي تملأ خزائنك بالأموال وسطوتك بالوسائل. تصرف كملهم لترسخ داخلهم الإحساس بسمو وقداسة مذهبك لأنك لن تستطيع أبدًا أن تكسبهم بالقوة أو الطغيان، لذلك عليك أن تكون أقرب للواعظ أو المرشد الروحاني أو العارف الملهم أو الطبيب الذي يشفي نفوسهم أو أيا ما تريد أن تصف به نفسك لتخفي به سطوتك الحقيقة خلف ضباب من الروحانية والقداسة.

الخطوة ٤: تكتَّم على مصدر دخلك. بعد أن تنامت جماعتك وأصبح لها ما يشبه الهيكل وبدأت خزائنك تمتلئ بأموال تابعيك، احرص على أن لا تظهر متعطشا للمال ولما يمنحه لك من سطوة، ولذلك عليك أن تخفي مصادر دخلك.

يمنّي أتباعك أنفسهم بأنهم باتباعهم لك سيفيض عليهم الخير من كل اتجاه، وإحاطتك لنفسك بمظاهر الترف تقدم لهم الدليل الحي الذي يشعرهم بصدق مذهبك. لا تظهر لهم أبدًا أن مصدر ثروتك هو ما يمنحونه لك من أموالهم بل اجعلهم يظنون أنك حققت ذلك من صواب تفكيرك وستجدهم يقلدونك في كل تحركاتك أملا في أن ذلك سيحقق لهم ما تحقق لك، وسوف يعميهم حماسهم في تقليدك عن حقيقة الشعوذة التي حققت بها ثروتك.

الخطوة ٥: اصنع لجماعتك عدوًّا يوحدهم ويبغضونه. بعد أن بدأت جماعتك في التضخم والازدهار، وأصبحت بين الناس كالمغناطيس تجذب إليك الكثير من الأتباع، يكون عليك أن تحرص أن لا يصيبها الركود والتفكك بفعل الوقت والملل. لكي تبقي عليهم موحدين عليك أن تفعل ما فعلته كل الأديان والمذاهب من قبل: أي أن تخلق لهم آلية "نحن - ضد - هم".

اجعل أتباعك يشعرون أنهم رفاق مميزون في جماعة لها رسالة وتوحدهم معا برابطة من المساعي المشتركة، ولكي تقوي من هذه الرابطة ازرع في أذهانهم مفهوم العدو الحاقد الذي يرغب في القضاء عليهم وعلى طريقتهم المثلى، وبذلك يمكنك أن تصف أي خارجي يحاول أن يكشف الزيف والشعوذة في مذهبك بأنه أحد الحاقدين الذين يتآمرون عليكم.

إن لم تجد عدوًّا اصطنع عدوًّا. امنح لأنصارك شيطانا يرجمونه بالحجارة حتى تقوى روح الأخوة والترابط بينهم. عندها ستكون قد منحتهم مبادئ يؤمنون بها ويناصرونها وكفارا جاحدين يقاتلونهم.

مراعاة القاعدة ١:

في عام ١٦٥٣ ادعى فرانسيسكو جويسب بوري وهو شاب من ميلانو في العشرين من عمره أن رؤيا تكشفت له، وطاف بالمدينة يخبر الجميع أن الملاك ميخائيل اصطفاه ليكون القائد العام لجيوش بابا جديد سيحكم العالم ويعيد إليه الروح والنقاء، وأن الملاك قد منحه القدرة على رؤية ما في أنفس الناس وأنه سيكشف له قريبا سر حجر الفلاسفة - وهي مادة بحث عنها الكثيرون اعتقادا أنها تحول المعادن الرخيصة إلى ذهب. وصف معارف وأصدقاء بوري التغيرات التي حدثت له بعد الرؤيا، فقد تخلى عن تعلقه الشديد بالخمر والنساء والقمار وتفرغ لدراسة السيمياء ولم يعد يتحدث سوى عن الغيبيات والبدع.

كان تحول بوري سريعًا وإعجازيا وبدأت كلماته تتقد بالحماس وأخذ الناس يتوافدون عليه ويتبعون طريقته، لكن من سوء حظه أن محاكم التفتيش بدأت تتنبه إليه هي الأخرى وكانوا يلاحقون أي شخص يخوض في البدع. جعله ذلك يهجر إيطاليا ويجول في أنحاء أوروبا من النمسا حتى هولندا يقول للجموع "من يتبعني تكتب له السعادة الأبدية". كان يجذب الأتباع أينما حل، وكان أسلوبه بسيطا: كان يتحدث عن رؤياه بعد أن زخرفها وأتقنها، وكان يعرض على كل من يصدق به (وكانوا كثيرين) أن "يرى" ما في أعماق أنفسهم، وبعدها يحدق في تابعه الجديد لدقائق يبدو خلالها مأخوذا بنشوة الوجد، ثم يقول للسائل عن درجة التنوير في أعماقه وإن رآه واعدا يضيفه إلى قائمته المتنامية من الحواريين وكان ذلك تشريفا جديا لمن يؤمن به.

كان للطائفة ست درجات من الروحانية ينالها الحواري حسب ما يرى بوري في روحه ويمكن للشخص أن يرتقي بها بجهده وتفانيه للطائفة. كان بوري الذي أخذ الناس يطلقون عليه "صاحب السمو" و"الطبيب الجامع" يطلب من أتباعه أقصى درجات التقشف، وكان يأمرهم بأن يمنحوه كل مالهم وممتلكاتهم، ولم يعارضوه لأنه كان يعدهم بأن "دراساتي في السيمياء تقترب من اكتشاف حجر الفلاسفة الذي سيمنحنا جميعًا كل ما نتمناه من الذهب".

بعد أن تضخمت ثروته أخذ بوري يغير من نمط حياته وأصبح يستأجر أفخم الشقق في المدينة التي يحل بها ويملأها بأروع الأثاث والكماليات التي بدأ في اقتنائها، وكان يتجول في المدينة في مركبة مزينة بالجواهر تجرها ستة خيول دهماء رائعة الجمال. لم يكن بوري يستقر طويلا في مكان واحد، وقبل أن يختفي كان يقول لأتباعه أنه ما زال هناك الكثير من الأرواح الشاردة تنتظر منه أن يضمها للقطيع، وكانت شهرته تترسخ للغاية وأصبح صيته يملأ الآفاق رغم أنه لم يحقق أبدًا لأتباعه أي شئ ملموس في عالم الواقع.

كان العميان والعجزة واليائسون ينتظرون قدوم بوري لأن الشائعات أظهرته قادرا على الشفاء، وجعله رفضه أن يأخذ مقابلا لخدماته يبدو رائعا في أعين الناس بل ادَّعى البعض منهم أنه قد حقق معجزات في الشفاء. لم يكن بوري يفعل أكثر من التلميح إلى إنجازاته تاركا لخيال الناس أن يضخمها إلى أبعد درجات الخرافة. مثال لذلك ثروة بوري التي كانت آتية في الحقيقة من الأموال التي تهبها له الجماعة المنتقاة من حوارييه الأثرياء لكنه جعل الناس يظنون أنه قد أوجد بالفعل حجر الفلاسفة. ظلت الكنيسة تلاحقه وأخرجته من الملة بتهم الهرطقة وممارسة السحر، لكنه لم يرد على ذلك سوى

بالصمت الوقور، وزاد ذلك من شهرته وحماس الناس له لأنهم رأوا أنه لن يضطهد أحد إلا إن كان عظيما وتساءلوا كم من الناس مثلًا قد فهم حكمة السيد المسيح في عصره. لم يكن على بوري أن يدافع عن نفسه بل إن أتباعه هم من أطلقوا على البابا اسم الدجال.

تنامت سطوة بوري إلى أن أتى يوم كان يغادر فيه مدينة أمستردام بعد أن قام فيها لفترة هاربا بأموال ومجوهرات هائلة ائتمنه عليها الناس حيث كان يدَّعي أنه يستطيع أن يزيل بتركيز عقله التشوهات عن الماس. حينئذ أصبح مطاردا واستطاعت محاكم التفتيش أن تلحق به لينهي العشرين عامًا الأخيرة من عمره سجينا في روما، إلا أن قناعة أتباعه بقدراته الخارقة كانت من القوة لدرجة أن الأثرياء من المؤمنين به ظلوا يزورونه في السجن حتى يوم وفاته ومن بينهم كريستينا ملكة السويد، وظلوا يمدونه بالمال والعتاد ليتمكن من مواصلة بحثه حول حجر الفلاسفة الذي أغرى الكثيرين وخدعهم.

التعليق:

من الواضح أن بوري قبل أن يكون طائفته كان قد توقف أمام اكتشاف مصيري: كانت حياة الفسوق والشهوات قد أرهقته وقرر أن يتخلى عنها ويخلص نفسه للغيبيات التي كان اهتمامه بها حقيقيا، ومن المؤكد أنه اكتشف أنه حين يصف خبرته هذه للناس كانت أعداد كبيرة من كل الطبقات تحب أن تسمع المزيد عنها حين يصفها بروحانية ووجد صوفي وتمل منه حين يشرح بواقعية ما سببته له العربدة من إرهاق بدني ونفسي. وقتها اكتشف السطوة التي يمكنه أن يحصل عليها حين يبرر التغير الذي حدث له بأنه نفحة من السماء ويقظة الروح المتعطشة للإيمان، ولحظتها أيضًا ابتكر رؤياه

الزائفة وعرف أنه كلما عظمت الرؤيا وزادت التضحيات التي يطلبها من الناس يزداد تصديقهم لقصته وتعلقهم بها.

تذكر أن: الناس لا تعنيهم الأسباب الحقيقية التي تغير حياتهم، ولا يحبون أن يقول لهم أحد أن أسباب النجاح والفشل تكمن في الجهد الشاق أو أي شئ آخر معتاد مثل الإرهاق والملل والاكتئاب، ويرغبون في الاعتقاد بشئ حالم يسمو فوق خبراتهم البشرية العادية، ويطمئنون لمن يحكي لهم عن رعاية الملائكة وتفوق الروح على الجسد. قدم لأرواحهم ما يروي ظمأها، احك لهم عن تحولات حدثت في حياتك بفعل الإيمان وروعة الإحساس باللطف الإلهي وستجدهم يتبعونك وينصتون لك. تفهم ما يتعطشون له، فالقائد الملهم والطبيب الروحاني هو من يعكس رغبات أتباعه ويعلو بهم إلى الأحلام التي تفوق واقعهم، وكلما كان الوهم الذي يقدمه لهم أقوى وأجرأ يزداد انجذابهم له وسطوته عليهم.

مراعاة القاعدة ٢:

في منتصف ١٧٠٠ات انتشرت الشائعات في أنحاء أوروبا عن طبيب سويدي شعبي اسمه مايكل شوباخ يمارس نوعا مختلفا من الطب: كان يستخدم الطاقات العلاجية للطبيعة لتحقيق شفاء معجز للأمراض المستعصية. بسرعة بدأ الأثرياء من أنحاء أوروبا يتوافدون طلبا للعلاج من الأسقام الشديدة والبسيطة إلى قرية لانجنو في جبال الألب التي كان شوباخ يعيش ويعمل بها. كانوا خلال خوضهم في الأراضي الجبلية الوعرة يتأملون الآفاق الساحرة للطبيعة وحين يصلون إلى لانجنو يشعرون أن شيئًا بالفعل قد تغير في نفوسهم وأنهم في طريقهم للشفاء.

كان شوباخ الذي كان الناس يطلقون عليه "طبيب الجبال"، يملك صيدلية صغيرة في المدينة وكان المشهد عندها مهيبا: كانت جموع الناس من مختلف الدول تحتشد داخل الحجرة الصغيرة التي كانت جدرانها مغطاة بالزجاجات الملونة المليئة بالأعشاب العلاجية، وبينما كان أطباء ذلك العصر يصفون أشربة مريرة الطعم تحمل أسماء لاتينية غير مفهومة (كما هو الحال في عصرنا الحالي) كانت علاجات شوباخ تحمل أسماء مثل "شراب السعادة" أو"زهرة القلب الرقيقة" أو "طارد الأشباح" وكان طعمها جميعًا حلوا وممتعا.

كان الزوار ينتظرون طويلا لمقابلة طبيب الجبال، لأنه كان مشغولا أغلب الوقت بفحص عينات البول التي يأتي له بها من كل أنحاء أوروبا ثمانون مراسلا، وكان شوباخ يدَّعي أنه يستطيع أن يشخص مرضك بنظرة بسيطة إلى بولك ومن اضطلاعه على وصفك المكتوب لحالتك (ومن الطبيعي أنه كان يقرأ الوصف بعناية شديدة قبل وصف العلاج). وحين كانت تتوفر له لحظة فراغ كان يسمح للزائر أخيرًا بالدخول إلى مكتبه في الصيدلية، ويبدأ بفحص بوله شارحا له بأن مظهر البول يخبره بكل ما يريد معرفته عن حالة المريض، وكان يضيف للزائر أن البسطاء لهم سبب للاهتمام بمثل هذه الأمور البسيطة لأنهم يعيشون الحياة الطبيعية كما خلقها الله دون تعقيدات المدنية، وكان يضيف في شرحه للمريض كيف يوازن حياته ليجعل روحه أكثر تجانسا مع الطبيعة.

ابتكر شوباخ ممارسات طبية تختلف جذريا عن الممارسات الطبية المعروفة في عصره، فقد كان يؤمن مثلًا بفائدة العلاج بالصدمات الكهربية، وكان يرد على من يتساءلون إن كان ذلك يتفق مع طرقه الطبيعية في العلاج بأن

الكهرباء ظاهرة طبيعية وأنه لا يفعل شيئًا سوى تقليد قدرة البرق. كان أحد مرضاه يدَّعي أنه مسكون بسبعة شياطين وشفاه العلاج بالصدمات الكهربية وكان شوباخ يعلن أثناء إجراء العلاج بأنه يرى الشياطين تطير واحدا بعد آخر من جسد الرجل. ادعى رجل آخر بأنه يشعر بآلام شديدة في صدره لأنه ابتلع عربة قش بسائقها، فأنصت طبيب الجبال بتأنٍّ وقال إنه يسمع ضربات السياط في بطن الرجل ووعده بأنه يستطيع أن يشفيه، ووصف له منوما ومليّنًا وتركه لينام على مقعد خارج الصيدلية وحين استيقظ بدأ في التقيؤ وبينما كان يتقيأ رأى عربة قش تجرى مسرعة أمامه (كان طبيب الجبال قد استأجرها لهذا الغرض) وقد جعله صوت ضربات السياط يقتنع أنه تقيأها بالفعل بفضل علاج الطبيب.

بمرور الوقت ذاع صيت طبيب الجبال وأخذ يستشيره أصحاب السطوة والنفوذ، وحتى الكاتب جوته خاض الطريق الوعرة إلى قريته. كانت الطبيعة هي جوهر مذهبه وكان كل ما هو طبيعي يستحق لدى أتباعه الاحترام والتقديس. وكان حريصا على أن يصنع التأثيرات التي تسري عن مرضاه وتلهمهم، وقد كتب أحد أساتذة العلم كان قد زار صيدليته "تجد نفسك وسط حشد من الناس يلعب أحدهم حينا بالورق مع امرأة شابة وحينا آخر تسمع عزفا لمقطوعة موسيقية وآخر يقدم الغداء أو العشاء ورابع ترى عرضا لباليه بسيط، وكان التأثير المستمر هو الشعور بالنشوة البالغة والتحرر الطبيعي الذي ينشر في كل الأركان روح التمتع بالعالم الجميل. وحتى لو لم يكن الطبيب قادرا على شفاء أي مريض حقيقي فإنه يستطيع على الأقل من أن يخلص الناس من التمارض والأوهام".

التعليق:

بدأ شوباخ حياته طبيبا عاديا في إحدى القرى، وكان يمارس أحيانًا العلاجات الشعبية التي نشأ عليها وحققت له بعض النتائج، وفي وقت قليل خصص نفسه للعلاج بالأعشاب والطرق الطبيعية. الحقيقة أن طرقه الطبيعية كان لها أثرا نفسيًا كبيرا على مرضاه، ففي حين كانت معظم علاجات عصره تسبب الألم والتخوف كانت علاجاته هومريحة وملطفة، وكان للتحسن في مزاج مرضاه دور مصيري في الشفاء الذي يحققه. كان مرضاه يؤمنون بمهارته لدرجة تجعلهم يبذلون ما يستطيعون لتحقيق الشفاء، كما أنه لم يسخر أبدًا من التصورات الساذجة التي يضعها مرضاه لتفسير مرضهم بل كان يستغل توهمهم في جعل علاجه يبدو في أعين الناس كالمعجزات.

تعلمنا حالة طبيب الجبال دروسا هامة في جلب الأتباع وتكوين ما يشبه الطائفة. أولًا عليك أن تجد وسيلة لتأخذ بألباب الناس وتأسر عقولهم وتجعل إيمانهم بقدراتك قويا لدرجة يتخيلون أنهم باتباعهم لك ستتحقق لهم فوائد لا حصر لها. إيمانهم القوي بك سيجعلهم يجدون فيك ما يبحثون عنه دون أن تبذل الكثير من الجهد، ولكن احرص أن تظهر أنك أنت ولست إرادتهم هي من أدى إلى التحول الكبير في حياتهم. ابحث عن المذهب أو المبدأ أو الحلم الذي يؤمنون به بعمق وبعدها سوف يملأون بخيالهم ما تبقى وعندها يبجلونك كمعالج أو ملهم أو نابغة أو غير ذلك مما تحب أن تصف به نفسك.

ثانيًا يعلمنا شوباخ أن للإيمان بالطبيعة والبساطة سطوة لا تنتهي. الحقيقة هي أن الطبيعة مليئة بأشياء مرعبة كالنباتات السامة والحيوانات المتوحشة والكوارث والأوبئة التي تقضي على آلاف البشر، وليس الاعتقاد

بطيبة وقدرتها على الشفاء إلا أسطورة وحنين نخلقهما بأنفسنا. ومع ذلك فإن الدعوة للعودة للطبيعة تظل تمنحك سطوة هائلة على الناس خاصة في أوقات الألم والحيرة.

لكن عليك أن تتعامل مع هذه الدعوة بالطريقة الصحيحة وأن تكون المخرج الذي يصنع مسرحًا للطبيعة تنتقي وتعرض منها الصفات التي تناسب حنين الناس في عصرك. لعب طبيب الجبال هذا الدور بإتقان وعرض نفسه على أنه الرجل الريفي البسيط الذي يتمتع بالحكمة والفطنة الفطرية وصاغ علاجاته كمشاهد وحوارات مسرحية يدخلها المرضى مشاهدين ومشاركين. لم ينقل شوباخ الطبيعة حرفيا بل جعل منها مذهبا أو بدعة. خلق التأثير "الطبيعي" يتطلب منك الكثير من الجهد لتجعل الأمور العادية تتخذ جلالا وبهجة مسرحية، فبدون ذلك لن يلتفت إليك أو إليها أحد، أي أن الطبيعة أيضًا عليها أن تتطور لتلائم صيحات العصر.

مراعاة القاعدة ٣:

في عام ١٧٨٨ وفي الخامسة والخمسين من عمره كان الطبيب والعالم فرانز مسمر على مفترق طرق، فقد كان رائدا في دراسة المغناطيسية الحيوانية والتي كانت تؤمن بأن الحيوانات لديها مادة مغناطيسية ويمكن للطبيب أو المختص أن يحقق تأثيرات شفائية إعجازية بالعمل على هذه المادة المشحونة. لكن تلقت الأوساط الطبية في فيينا حيث كان يعيش ويعمل نظرياته بالسخرية والازدراء. كان مسمر يدعي أنه استطاع شفاء حالات من التشنجات الصرعية وأكثر ما كان يفخر به أنه حقق الشفاء لفتاة فقدت الإبصار إلا أن طبيبا آخر فحص الفتاة ووجدها لا تزال عمياء وهو ما أكدته الفتاة نفسها، وعارض مسمر ذلك بأن أعداءه يحاولون تشويه سمعته

وأنهم أقنعوا الفتاة بالانضمام إلى صفهم، ولم يجلب هذا الدفاع إلا المزيد من السخرية. بدا واضحا لمسمر أن سكان فيينا العقلانيين ليسوا الجمهور المناسب لنظرياته فقرر أن ينتقل إلى باريس ليبدأ من جديد.

في باريس استأجر شقة فخمة وأثثها جيدًا، وقد أضفت الفسيفساء التي وضعها عل كل النوافذ شعورا روحانيا وأحدثت المرايا على الجدران أثرا تنويميًّا. أعلن الطبيب أنه في شقته يستطيع أن يبين قدرات المغناطيسية الحيوانية ودعا المرضى والمكتئبين لتلمس هذه القدرة، وبسرعة بدأ الكثير من سكان باريس من كل الطبقات يتوافدون إلى شقته لرؤية المعجزات التي يصنعها. وكان أغلب زواره من النساء فقد كن ينجذبن لأفكاره أكثر كثيرًا من الرجال.

داخل الشقة كانت روائح زهور البرتقال والبخور غير المألوف تنبعث من فتحات خاصة، وحين كان الخبراء يتقدمون نحو المكان الذي تظهر فيه العروض كانوا يسمعون عزفا على القيثارة وإلى تنغيمات رقيقة لمغنية تأتي من غرفة أخرى، ووسط المجلس حاوية بيضاوية طويلة تمتلئ بمياه ادعى مسمر أنها ممغنطة، ومن الغطاء المعدني للحاوية كانت تبرز قضبان متحركة من الحديد. كان يطلب من الزائرات أن يجلسن حول الحاوية وأن يضعن القضبان الحديدية على الأجزاء المؤلمة أو المصابة من أجسادهن ثم تمسك كل منهن بيد من تجاورها. كن يجلسن تقترب إحداهن من الأخرى على قدر الإمكان حتى تتخلل القوى المغناطيسية بين أجسادهن، وأحيانًا كن يتصلن ببعضهن البعض بالحبال.

كان مسمر يغادر المجلس ويدخل "منومون مساعدون" كلهم من الشبان الوسماء أقوياء البنية ومعهم قوارير من الماء الممغنط يرشون بها المريضات ويمسحون ويمسدون به أجسادهن حتى يدخلن في حالة تشبه النشوة.

بعد دقائق تأخذ النساء حالة من الهذيان فتبدأ بعضهن بالنحيب وأخريات يصرخن ويمزقن شعورهن وغيرهن يضحكن بهستيرية، وفي ذروة هذه الحالة يعود مسمر إلى المجلس في رداء من الحرير المتألق والمزين بأزهار ذهبية حاملا قضيبا أبيض ممغنط ويدور حول الحاوية ويربت به على المريضات إلى أن يهدأن. وفيما بعد قالت الكثيرات من النساء إن سطوته عليهن كان مصدرها نظراته الثاقبة إلى عيونهن وكن يعتقدن أنها تثير أو تهدئ السوائل المغناطيسية في أجسادهن.

خلال أشهر من وصوله إلى باريس أصبح مسمر بدعة المدينة، وكان من أنصاره الملكة ماري أنطوانيت زوجة لويس السادس عشر. وكما في فيينا كان المجتمع الطبي الرسمي يرفضه ويدينه ولكنه لم يهتم لأن الأعداد المتزايدة من أتباعه الأثرياء من الطلاب والمرضى كانوا يدفعون له بسخاء.

طور مسمر أفكاره وادعى أن كل الإنسانية قد تتمكن من العيش بسلام وانسجام بتأثير المغناطيسية، وكان لذلك جاذبية شعبية كبيرة أثناء الثورة الفرنسية، فانتشرت طائفة المسمرية في كل أنحاء البلاد وظهرت في كثير من المدن "جمعيات الانسجام" للبحث في المغناطيسية. في النهاية تدنَّت هذه الجمعيات وأخذ يقودها مبتذلون حولوا الجلسات إلى نوع من العربدة والجنس الجماعي.

في ذروة شهرة مسمر نشرت لجنة فرنسية شكلت خصيصا تقريرا يعتمد على سنوات من اختبار نظرية المغناطيسية الحيوانية خلص إلى أن "تأثيرات المغناطيسية على الجسد يقوم على نوع من الهستيريا والإيحاء الذاتي الجماعي". تم توثيق التقرير جيدًا بالأدلة وقوض سمعة مسمر في فرنسا فهجر البلاد وتقاعد. بعدها بسنوات قليلة انبعث مقلدون له في كل أنحاء أوروبا

وانتشرت طائفة المسمرية من جديد لكن هذه المرة كانت أعداد المؤمنين بها أكبر من أن تحصى.

التعليق:

يمكن تقسيم مسار مسمر إلى جزئين، فمن الواضح أنه بينما كان يعيش في فيينا كان يؤمن بصدق نظريته وكان يبذل كل ما يستطيع لإثباتها، لكن إحباطه المتزايد ورفض زملائه له جعله يتبنى استراتيجية أخرى: أولًا انتقل إلى باريس حيث لا أحد يعرفه، وقد وجدت نظرياته المتطرفة هناك آذانا صاغية نظرا لولع الفرنسيين بالمسرح وعشقهم للاحتفالات، وقد سيطر العالم السحري الذي صنعه في شقته على حواس زبائنه من الشم والبصر والسمع. الأهم أنه لم يعد بعدها يمارس المغناطيسية إلا في جماعات لأن في الجماعات كانت المغناطيسية تحدث تأثيرها الأمثل حيث تنتقل العدوى من المصدقين إلى غير المصدقين وحيث تتغلب الروح الجماعية على تشكيك أي متشكك.

هكذا تحوَّل مسمر من مدافع مستميت ويائس عن المغناطيسية إلى مشعوذ يستخدم كل الحيل للأخذ بألباب الناس، وحيلته الكبرى كانت التلاعب بالكبت الجنسي لدى جماهيره والذي يستعر دائمًا تحت سطح الشعور في أي وسط جماعي. في أي جماعة يستيقظ داخل الأفراد ويسيطر عليهم حنين راسخ وقديم أقدم من الحضارة البشرية ذاتها للتوحد والذوبان في روح الجماعة، قد ترتدي هذه الروح زيًّا أنيقًا يوحد الناس حول قضية نبيلة ولكن تحت السطح تتحرك الرغبة الجنسية المكبوتة والتي كان المشعوذون يعرفون كيف يستغلونها لمصالحهم الخاصة.

الدرس الذي يعلمه لنا مسمر أن الناس يفقدون قدرتهم على النأي بأنفسهم والتفكير فيما يعرض عليهم حين يكونون داخل جماعة، حيث يطغى الدفء

وعدوى المشاعر على تشكك المتشككين. تلك هي السطوة التي تنالها حين تتكون لك طائفة. ويعلمنا مسمر أيضًا أن التلاعب بالكبت الجنسي لدى الناس يشوشهم فيظنون أن مشاعرهم المهتاجة مصدرها قوة الوجد الصوفي الذي يتملكهم، وتصبح سطوتك هائلة إن تمكنت من اللعب بهذا التعطش الذي لا يرتوي لدى الناس لنوع من التوحد الشهواني والحنين الوثني.

تذكر أيضًا أن أكثر الطوائف تأثيرا وسطوة هي التي تمزج الدين بالعلم. ركز على أحدث صيحات التكنولوجيا أو العلم وادمجها بقضية نبيلة أو إيمان غيبي أو شكل جديد من أشكال الشفاء، وسوف يحرف الناس مذهبك الهجين بطرقهم الخاصة ويعزون إليك سطوة لم تكن أبدًا لتحلم بها أو تتخيلها لنفسك.

الصورة

المغناطيس

قوة غير منظورة تجذب إليه الأشياء فيمغنطها وتجذب إليها أجزاء أخرى وتزداد القوة المغناطيسية للمجموعة. لكن بمجرد أن تبعد المغناطيس الأصلي تتناثر جميع الأجزاء. عليك أن تصبح كالمغناطيس تجذب إليك تخيلات الناس وتوحدها معا وبمجرد أن يتجمعوا حولك يصعب على أي قوة انتزاعهم منك.

اقتباس من معلم: تأتي السطوة الكبيرة للمشعوذ من قدرته على فتح أبواب للناس للإيمان بما يرغبون أصلا في الإيمان به. ولا يستطيع السذج أن ينأوا بأنفسهم ليفكروا بعقلانية بل ينقادون لمن يفعل لهم العجائب ويستسلمون لتأثيره ولما يقدمه لهم من الأوهام كما تنقاد الأبقار لراعيها

(جريت دي فرانسيسكو).

عكس القاعدة:

أحد الأسباب لجلب الأتباع هي أن خداع الجماعة يكون عادة أسهل ويأتي لك بسطوة أكبر كثيراً من خداع الفرد، لكن في ذلك نوع من المخاطرة: فإن اكتشفت الجموع زيف أفكارك واستغلالك لهم فلن تواجه فردا مهانا بل جموعا غاضبة تمزقك بنفس الحماس الذي أطاعتك به. كان المشعوذون يواجهون هذا الخطر وكانوا على استعداد مستمر لهجر المدينة بمجرد أن يتعرف سكانها على فساد ترياقهم وزيف أفكارهم، ومن يتأخر في ذلك كان يفقد حياته. التلاعب بالجموع كاللعب بالنار يتطلب منك الانتباه الدائم لأي شرارة من التشكك ولأي محرض قد يؤلب الناس ضدك. التلاعب بمشاعر الجموع يتطلب منك الانتباه والتكيف والتناغم لحظة بلحظة مع الرغبات والحالات المزاجية التي قد تطرأ على الجماعة. استعن بالجواسيس وأشرف على كل شئ بنفسك وكن دائمًا مستعدا للرحيل في أي لحظة.

قد يجعلك ذلك تفضل التعامل مع الناس كلا على حده، فتمكنك من عزل الشخص عن وسطه الطبيعي يكون له نفس تأثير وضعه وسط جماعة - أي أنه يجعل من السهل السيطرة عليه بالترغيب والترهيب. تخير الفريسة المناسبة وإن حدث وكشف خداعك يكون فرارك منه أسهل كثيراً من فرارك من جماعة.

القاعدة ٢٨
نفذ مخططاتك بجرأة ودون تردد

الحكمة:

لا تبدأ مسارا معينا من التحركات دون أن تكون واثقا من نتائجه. الشك والتردد يضعف أداءك والاستسلام للخوف يدمرك. الأفضل لك أن تتقدم بجرأة لأن الأخطاء التي يصنعها الإقدام يمكنك أن تحلها بالمزيد من الإقدام، كما أن الناس جميعًا يحترمون الشجعان والواثقين من أنفسهم ولا أحد يوقر الجبناء.

الجرأة والتردد:

تختلف الجرأة كثيرًا عن التردد في تأثيرها النفسي على من تستهدفهم: فالجرأة تيسر لك الأمور بينما يضع التردد العراقيل في طريقك، وبمجرد تنبهك لذلك ستجد أن عليك أن تتغلب على الجبن الطبيعي المفطور عليه الإنسان وأن تتعلم أن تتصرف بإقدام. ونعرض فيما يلي للتأثيرات النفسية الأبرز للجبن والإقدام.

أفضل الكذب أجرأه:

لا يخلوأحد أبدًا من نقاط الضعف ولا يمكن لجهودنا أن تكون كاملة، إلا أن الإقدام له تأثير السحر في إخفاء النقائص والعيوب. ويعرف أساتذة الاحتيال أن الكذبة الأجرأ تقنع الناس ويسهل عليهم تصديقها، فالقصة الأكثر

جرأة وتبجحا تشتت انتباه المستمعين عن التناقض في تفاصيلها. إن كنت تمارس أي نوع من التحايل أو التناقض فاحرص أن تطلب أكثر كثيرًا مما تطمح إليه وستفاجأ أنك غالبًا ما تنال ما تطلبه.

تلتف الذئاب حول الفريسة الخائفة والمترددة:

لدى الناس حاسة فطرية لاكتشاف ضعف الآخرين، فإن أظهرت في مقابلاتك الأولى أي استعداد للمساومة والتهاون فستجد الذئاب تنطلق من داخل حتى من تظنهم أكثر الناس طيبة ووداعة. كل ما تحققه من نتائج يعتمد على كيف يراك الآخرون فإن عرفوا أنك تميل للدفاع والتنازل فسوف يستنزفون منك المطالب دون رحمة أو هوادة.

الجرأة تمنحك السطوة بترهيب الآخرين:

الجرأة تجعلك تبدو أكبر وأقوى من حقيقتك، وإن أظهرت جرأتك مباغتة ودون توقع كالثعبان فستكون خشية الناس لك أكبر بكثير. ويمنحك ترهيب الناس بجرأتك سابقة تجعل من يتعاملون معك لاحقًا يتخذون موقف الدفاع خوفا من ضربتك المفاجئة التالية.

التقدم بقلب خائف يحفر القبر لصاحبه:

إن لم تكن ثقتك بنفسك كاملة حين تقدم على فعل شئ فسوف تخلق لنفسك العراقيل التي تعيقك، وحين تأتيك العراقيل بالفعل ستجد الخوف يشوش على تفكيرك ويجعلك تؤمل نفسك بفرص ليست حقيقة ويزيد ذلك من مشاكلك وتصبح كالفريسة التي يجعلها خوفها من الصياد تدخل بسهولة في الشبكة.

التردد يخلق الفجوات والجرأة تسدها:

حين تتوقف للتفكير قبل اتخاذ قرارك ستفتح ثغرة للآخرين للتفكير بدورهم، وسيعدي خوفك المترددين وغير المتحمسين منهم ويزيد من الحرج والارتباك ويأخذ كل منكم في التشكك في نوايا الآخر.

تسد الجرأة هذه الثغرات ولا يترك الحماس وسرعة التحرك للآخرين حيزا للخوف والتشكك:

وفي الغواية يكون التردد قاتلا لأنه يجعل من تتودد لها تدرك ألاعيبك، بينما تتوج الجرأة تحركاتك بالنجاح لأنها لا تترك للمرأة وقتا للتفكير.

الجرأة تميزك عن القطيع:

الجرأة تمنحك حضورا ومهابة وتجعلك تبدو استثنائيا ومختلفا، فالجبناء لا يلاحظهم أحد وسط زحام الجموع أما أصحاب القلوب التي لا تهاب فتبرز في المقدمة ويلفتون الأنظار. ومن يلفت الأنظار تكون له السطوة ولا يستطيع أحد أن يتجاهله أو يتعدى عليه حيث يخشى الناس من ردود أفعاله التي لا يتوقعونها.

مراعاة القاعدة:

في عام ١٩٢٥ تلقى خمسة من أنجح رجال تجار الخردة في فرنسا دعوة لحضور اجتماع "رسمي" ولكنه "سري للغاية" مع نائب المدير العام لوزارة البريد والتلغراف الفرنسية في فندق كريون، وكان وقتها أفخم الفنادق في باريس. حين وصل رجال الأعمال الخمسة إلى الفندق وجدوا المدير السيد لوستيج يستقبلهم بنفسه وقادهم إلى جناحه الفخم في الطابق الأعلى.

لم يكن أي من رجال الأعمال يعرف سبب هذا الاجتماع وشعروا بالفضول يتلاعب بعقولهم، وبعد تناول كؤوس الخمر بدأ المدير يشرح لهم

قائلًا "أيها السادة: ما طلبتكم لأجله ملح ويتطلب السرية التامة، فالحكومة راغبة في هدم برج إيفل". أصغى التجار صامتين فأكمل المدير أن تقارير حديثة أثبتت أن البرج في حاجة عاجلة لإصلاحات جسيمة، وأنه لم يكن مقصودا من بنائه على أي حال سوى أن يكون رمزا مؤقتا لتدشين معرض عام ١٨٨٩، وأن تكاليف إصلاحاته قد تفاقمت لمستويات مرعبة على مرِّ السنوات وأنه يصعب على الحكومة في الأزمة المالية الحالية أن تنفق الملايين اللازمة لإصلاحه. بل إن الكثيرين من سكان باريس يرون فيه قذى للأعين يتمنون التخلص منه، وأنه بمرور السنوات سينساه حتى السياح ولن يتبقى منه إلا ذكريات في الصور وبطاقات المعايدة. وأنهى لوستيج كلامه قائلًا "أيها السادة أنتم جميعًا مدعوون لتقديم عروضكم للحكومة لشراء برج إيفل".

قدم لوستيج للتجار مستندات حكومية مليئة بالأرقام والمخططات البيانية مثل أوزان المكونات المعدنية بالبرج، واتسعت حداقات عيونهم وهم يتخيلون قدر الربح الذي يمكنهم تحقيقه من بيع هذه الخردة. بعدها صحبهم لوستيج إلى سيارة ليموزين نقلتهم إلى البرج وأخرج أمامهم بطاقة رسمية تسمح له بالتجول في المنطقة وأخذ يلطف الجولة بتعليقاته الطريفة. في نهاية الجولة شكرهم وطلب منهم التقدم بعروضهم إلى جناحه بالفندق بعدها بأربعة أيام.

قدمت العروض في الوقت المحدد وتسلم أحدهم وهو السيد ب خطابا يفيد قبول عرضه، وأن عليه أن يأتي بعدها بيومين حاملا شيك بتأمين قدره ٢٥٠٠٠٠ فرنك (أي ما يقدر حاليا بمليون دولار) وهو ربع إجمالي السعر، وعندها يتسلم الوثائق التي تثبت ملكيته للبرج. فرح السيد ب أن التاريخ سوف يتذكره بأنه من اشترى وهدم برج إيفل المعلم الفرنسي الشهير، لكن عند وصوله للفندق ومعه الشيك شعر بالارتياب من الأمر برمته وأخذت

تراوده التساؤلات والوساوس: لماذا أجري الاجتماع في فندق وليس في أحد مكاتب الحكومة؟ ولماذا لم يأتِ مسؤولون آخرون ليتحدثوا في الأمر؟ لعل الأمر خدعة؟! وبينما كان يستمع للوستيج يشرح له ترتيبات تفكيك البرج تردد السيد ب وبدأ يفكر في الانسحاب.

فوجئ السيد ب بالمدير يغير لهجته في الحديث وبدلًا من شروحه عن البرج أخذ يتحدث عن راتبه الضعيف وعن طلب زوجته منه أن يشترى لها معطفا من الفراء، وكيف يثقلون عليه بالأعمال دون أي تقدير لجهوده. تبين للسيد ب أن هذا الموظف الكبير يلمح طلبا لرشوة ولم يزعجه ذلك بل أراحه وطمأنه، وجعله يتأكد من أن لوستيج موظف حكومي حقيقي لأنه في كل تعاملاته السابقة مع المسئولين الفرنسيين كانوا دائمًا يطلبون لحلوان لجهودهم. بعد أن استعاد السيد ب ثقته في المدير قدم إليه بضعة آلاف من الفرنكات على شكل سندات مالية ثم قدم إليه شيك التأمين واستلم الوثائق الرسمية ومن بينها وثيقة مبايعة أنيقة التصميم وغادر الفندق وهو يحلم بما سوف يجنيه من الشهرة والأرباح.

في الأيام التالية ظل السيد ب ينتظر دون جدوى وصول موفد الحكومة، وأدرك أن في الأمر خدعة وبعد عدة اتصالات هاتفية عرف أنه لا يوجد نائب مدير باسم لوستيج وأن ليس هناك أي خطط لهدم برج إيفل، وتأكد أنه تعرض لاحتيال كلفه أكثر من ٢٥٠٠٠٠ فرنك.

لم يتوجه السيد ب لإبلاغ الشرطة بعدها أبدًا لأنه كان يعرف ما سيكلفه انتشار الخبر بأنه تعرض لأجرأ عملية احتيال وأكثرها سخرية في التاريخ، فلم يكن ذلك يعني له استهزاء الجماهير فحسب بل الانتحار لاسمه وسمعته في عالم التجارة والأعمال.

التعليق:

لو حاول الكونت فيكتور لوستيج المحتال الشهير والبارع أن يبيع قوس النصر أو الجسر الذي على النهر السين أو تمثال بلزاك لما أنصت إليه أحد، لكن برج إيفل بضخامته كان أكبر من أن يتصور الناس أن يجرؤ أحد على استخدامه للاحتيال.

الأكبر في ذلك أن أحدا لم يكن ليصدق أن يعود لوستيج إلى باريس بعد ذلك بستة أشهر "ليعيد بيع" برج إيفل لتاجر خردة آخر وبسعر أعلى - أي بمبلغ يتجاوز بتقديرات عصرنا إلى ١٥٠٠٠٠٠٠ دولار.

ضخامة الحجم تبهر العين وترهب القلب وتشتت التفكير وتؤثر في الناس لدرجة تجعلهم لا يتشككون أبدًا حين يكون الأمر ليس أكثر من وهم أوخدعة. سلح نفسك بالجرأة والضخامة، واجعل خداعك يصل إلى أقصى ما يمتد إليه خيالك ثم اطلب ما يتجاوزه، وإن رأيت من تفاوضه يرتاب أو يتردد افعل ما فعله لوستيج الجرئ، فبدلا من التراجع أو خفض السعر طلب المزيد أي الرشوة إضافة للسعر. طلب المزيد يجعل الطرف الآخر في موقف الدفاع ويمنعه من المساومة والارتياب في استحقَّاق لما تطلب ويجعلك تسيطر على الموقف بجرأتك وحدها.

مراعاة القاعدة ٢:

في عام ١٥٣٣ وحين كان فاسيلي الأكبر الدوق الأكبر لموسكو وحاكم روسيا شبه الموحدة يعاني سكرات الموت أعلن ابنه إيفان الذي كان في الثالثة من عمره خليفة له وعين زوجته هيلينا وصية على إيفان إلى أن يبلغ سن الرشد ويستطيع الحكم بنفسه. فرح بذلك سرًّا البكوات النبلاء ورأوا في ذلك فرصتهم في إهانة الأسرة الملكية واستعادة سطوتهم من أدواق موسكو

الذين ظلوا لسنوات يوسعون نفوذهم على حساب البكوات، ولم يعد يقف في طريقهم لتحقيق ذلك سوى حاكم طفل ووصية عديمة الخبرة.

كانت هيلينا تدرك هذه المخاطر فلجأت لصديقها الثقة الأمير إيفان أوبلونسكي ليساعدها في الحكم، لكنها ماتت فجأة بعد خمس سنوات من الوصاية بعد أن وضع لها السم أحد أبناء عائلته شويسكي أكثر عشائر البكوات نفوذا. سيطر أمراء شويسكي على الحكم ووضعوا أوبلونسكي في السجن وتركوه حتى مات جوعًا. هكذا وفي الثامنة من عمره أصبح إيفان يتيمًا ذليلًا وكان عقاب من يهتم به من الأسرة الحاكمة أو من البكوات هو النفي أو القتل.

كان إيفان يجول في القصر جائعا ممزق الملابس يختبئ من آل شويسكي الذين كانوا يعاملونه بقسوة كلما رأوه. في بعض الأيام كان شويسكي يبحثون عن إيفان ويلبسونه الرداء الملكي ويمسكونه صولجانًا ويجلسونه على العرش كطريقة للسخرية من أحقيته في الملك وبعدها يضربونه ويطردونه. وفي إحدى الليالي أخذ العديدون منهم في مطاردة المتروبوليتان رأس الكنيسة الروسية في أرجاء القصر فاختبأ في غرفة إيفان وأخذ الطفل يراقب في رعب آل شويسكي يدخلون الغرفة وينهالون بالضرب والسباب على المتروبوليتان.

لم يكن لإيفان داخل القصر صديقًا يواسيه وينصحه سوى واحد من البكوات اسمه فورنتسوف، لكن ذات يوم وبينما كان فورنتسوف يتحاور مع المتروبوليتان الجديد في حجرة الطعام بالقصر هجمت جماعة من آل شويسكي وانهالوا على فورنتسوف بالضرب وأهانوا المتروبوليتان بتمزيق ردائه وسحقه بأقدامهم وبعدها تم الحكم على فورنتسوف بالنفي من موسكو.

تأمل إيفان كل ما يجري صامتًا، وظن البكوات أن خطتهم قد كللت بالنجاح: فقد تحول الشاب إلى مطية لهم وأصبح أبلهًا ومطيعًا، ورأوا أن بإمكانهم عدم شغل أنفسهم به بل وتركه يفعل ما يريد. لكن في ليلة ٢٩ ديسمبر من عام ١٥٤٣ وفي الثالثة عشر من عمره طلب إيفان من الأمير أندريا شويسكي أن يأتي إليه في غرفته، وحين دخل عليه الأمير وجد الغرفة مليئة بالحرس. أشار إيفان للحراس بالإمساك بالأمير وقتله وإلقاء جثته لكلاب القصر، وفي الأيام التالية أمر بالقبض على كل المقربين من أندريا ونفيهم. أخذت الجرأة المباغتة بألباب البكوات وملأت قلوبهم رعبًا. هكذا وبعد خمس سنوات من الانتظار والتخطيط وبخطوة واحدة خاطفة وجريئة استطاع إيفان أن يؤمن سطوته لعدة عقود في الحكم، وقد عرفه التاريخ باسم إيفان الرهيب.

التعليق:

العالم ملئ بأمثال البكوات من الأشخاص الذين يخيفهم طموحك ويخشون أن يقلل نفوذك من سطوتهم. ليس لك مفر من أن ترسخ مكانتك وتكتسب احترام الناس وتقديرهم ولكن احذر أن في اللحظة التي يستشعر فيها البكوات تزايد جرأتك سيعملون جاهدين على التقليل من حجمك. الطريقة التي تعامل بها إيفان مع هذا الموقف هي: أنه خفض جناح الذل وأخفى طموحه واستياءه وانتظر، وحين حانت اللحظة ضم حراس القصر إلى صفه واستغل ضيقهم بقسوة آل شويسكي، وحين تأكد له أنهم سيناصرونه في ضربته لم يتردد ووجهها إلى الأمير ولم يعطه الفرصة لأي رد فعل.

مساومة البكوات لا تؤدي إلا إلى منحهم الفرصة ضدك والمساومة والتنازل معهم يفتحان لهما الباب لتمزيقك، لكن التصرف بجرأة والتحرك

دون تمهيد أو نقاش يغلق عليهم كل السبل ويرسخ سلطتك ويرهب المشككين فيك والحاقدين عليك ويكسبك إعجاب الكثيرين الذين يوقرون ويمجدون كل من يتصرف بشجاعة وإقدام.

مراعاة القاعدة ٣:

في عام ١٥١٤ كان بيترو آرتينو في الثانية والعشرين من عمره ويعمل في مهنة بسيطة وضيعة هي مساعد طباخ لدى عائلة شهيرة من رومانيا، وكان يحلم أن يصبح كاتبًا عظيمًا يحتفي العالم باسمه، ولكن كيف كان لخادم مثله أن يحقق هذه المكانة؟

في نفس هذا العالم تلقَّى البابا ليو عشر إرسالية من ملك البرتغال ومعها هدايا كثيرة من بينها فيل كبير وكان أول فيل تراه روما بعد انهيار الإمبراطورية الرومانية. أحب البابا الفيل كثيرًا وأغدق عليه بالاهتمام والهدايا. على الرغم من كل هذه الرعاية والحب مرض الفيل الذي كان قد سماه "هانو" مرضا خطيرا، فجمع له البابا الأطباء والذين جعلوه يتناول خمسمائة رطل من الشراب المسهل لكن لم يجده ذلك نفعا. مات هانو وحزن عليه البابا حزنًا شديدًا، ولكي يخفف عن نفسه هذا الحزن جعل رفاييل يرسم لهانو صورة بحجمه الطبيعي ووضعها فوق قبره وكتب عليها عبارة "ما أخذته الطبيعة استعاده رفاييل بفنه".

بعد أيام قليلة انتشر بين سكان روما كتيب أضحك كل من قرأه، وكان عنوانه "الوصية الأخيرة للفيل هانو وشهادته على العصر" نقتطع منه ما يلي: "إلى وريثي الكاردينال سانتا كروس أمنح ركبتي حتى يجيد الركوع مثلما كنت أفعل... وإلى وريثي الكاردينال سانتا كواترو أمنحه فمي كي يستطيع

أن يلتهم التبرعات التي تعطى باسم المسيح... وإلى الكاردينال مديتشي أورثه أذني حتى يتجسس على أفعال الجميع.." وأهدى الفيل للكاردينال جراسي الشهير بالفجور خلفيته الضخمة التي يستحقها.

لم يدع الكتيب الذي لم يذكر اسم مؤلفه، أحدا من مشاهير روما حتى البابا نفسه دون أن يسخر من نقطة ضعفه. انتهى الكتيب بعبارة شعرية ترجمتها "احرص على أن تجعل من آرتينو صديقا لك لأنك لن تحتمل عداوته/ فبالكلمات وحدها يستطيع أن يدمر البابا في قداسته/ وليرحم الله الجميع من لسانه".

التعليق:

بكتيب واحد استطاع آرتينو الجرئ أن يرتفع من خادم متواضع وابن صانع أحذية إلى كاتب شهير يود الجميع في روما أن يتعرف عليه ويتقرب منه، بل إن البابا نفسه قد بحث عنه وأعطاه لاحقًا وظيفة في البلاط البابوي، وعرفه الناس باسم "جلاد الأمراء"، وأكسبه لسانه اللاذع الاحترام والرهبة من عظماء أوروبا ومن بينهم ملك فرنسا وإمبراطور هابسبرج.

الاستراتيجية التي اتبعها آرتينو بسيطة: إن كنت مجهولًا وهيِّنًا بين الناس كما كان النبي داود ابحث لك عن جالوت تصرعه، وكلما اخترت هدفا أكبر تزداد شهرتك، وكلما كانت هجمتك أجرأ تزداد مكانتك في أعين الناس وإعجابهم بك. كل المجتمعات بها الكثيرون ممن يفكرون بجرأة لكن معظمهم لا تكن لديهم الشجاعة لنشر أفكارهم. قل الجماهير ما يريدون أن يسمعوه، فتعبيرك عن مشاعرهم يمنحك سطوة عليهم. تخير أبرز الأشخاص واقذفه بجرأة في نقطة ضعفه وستجد العالم يحتفي بك ويكرمك بالمجد والشهرة.

مفاتيح للسطوة:

معظم البشر جبناء يتجنبون الصراع والتوتر ويحرصون على الاحتفاظ بحب الآخرين. جميعنا نفكر في القيام بأعمال جريئة ولكن نادرًا ما ننفذها لأننا نخاف من العواقب ومن نظرة الناس لنا والعداء الذي قد نولده إن تجرأنا على تجاوز ما اعتاده الآخرون منا.

قد نخفي جبننا تحت شعارات مثل أننا نهتم بالآخرين ولا نحب أن نحرجهم أو نؤذي مشاعهم، لكن الحقيقة هي العكس، ذلك أن منبعه هو اهتمامنا بأنفسنا وخوفنا عليها مما قد يراه الآخرون فينا، بينما تأخذنا الجرأة إلى خارجنا وغالبًا ما تجعل الناس يرتاحون معنا لأنها تشعرهم أننا أقل انشغالًا بأنفسنا وأقل كتمانًا لطبيعتنا.

يمكنك أن ترى ذلك بوضوح في الإغواء فكل المغوين الكبار كانوا يحققون مآربهم بالتعبير عن أنفسهم دون تردد أو حياء، فلم تكن جرأة كازانوفا تتجلى بالأساس في تقربه الجرئ من المرأة التي يريدها ولا كلماته الصريحة في مغازلتها بل من قدرته على إظهار نفسه لها بالكامل وجعلها تظن أنه قد يفعل أي شئ حتى ينالها لدرجة المخاطرة بحياته وهوما كان يفعله أحيانًا في الواقع. كانت المرأة التي يغدق عليها بهذا الاهتمام ترى أنه ليس في داخله شئ يخفيه عنها وكان ذلك يشعرها بإطراء أكبر من أي كلمات، فلم يكن كازانوفا في أي لحظة يظهر في إغوائه للمرأة التي يريدها أي خوف أو تردد ذلك لأنه ببساطة لم يشعر بذلك أبدًا.

جزء من سحر الإغواء يكمن في أن الشخص الذي يتعرض له يشعر أن يدا تأتي من خارج نفسه تحرره من المخاوف التي تملأ حياته وتقيد تصرفاته،

واللحظة التي يتردد فيها المغوي أو يخاف ينكسر السحر ويرى الشخص الجهد والتخطيط الذي يبذله المغوي لإغرائه. فالجرأة تخرج الشخص عن نفسه وتحرره من قيودها وتبقيه في حالة من التوهم لا يخشى معها الحرج أو الخوف من سوء التصرف. ذلك هو السبب الذي يجعلنا نحب صحبة الجريئين لأن ثقتهم بأنفسهم تعدينا وتبعدنا عن تأمل أنفسنا ومحاسبتها والانكفاء داخلها.

قليلون من الناس هم يولدون شجعان وجريئين، ونابليون نفسه كان عليه أن يتمرن على الشجاعة في ميدان القتال لأنه كان يعلم أنها هي التي تبقيه حيًّا، كما أنه كان جبانًا ومترددًا في الاحتفالات الاجتماعية ولكنه تغلب على ذلك ودرَّب نفسه على الجرأة في كل مجالات الحياة لأنه رأى في ذلك سطوة كبيرة فهي التي تضخم رجلًا حتى من كان في حجم نابليون الذي كان قصيرًا وقليل الجسم. وقد لاحظنا هذا التغير أيضًا لدى إيفان الرهيب: الصبي الوديع الذي تحول فجأة إلى شاب لا يهاب يمارس سلطته بإشارة من إصبعة وبقلب لا يخشى شيئًا.

عليك أن تدرِّب وتطوِّر جرأتك وستجد لها فوائد كثيرة، وأفضل ساحة لتدريبها غالبًا ما تكون عالم المفاوضات الدقيق خاصة تلك التي تتطلب منك تحديد السعر الذي تختاره. كثيرًا ما نهين أنفسنا بطلب القليل، لكننا نجد أنه حين طلب كريستوفر كولومبوس من البلاط الإسباني أن يمول رحلته إلى أمريكا طلب منهم أيضًا طلبا غاية في الجرأة وهو أن يصبح "الأدميرال الأعظم للمحيط" ووافق البلاط. السعر الذي طلبه هو الذي حصل عليه - طلب أن يعامل بإكبار وتوقير ونال ما طلب. وكان هنري كيسنجر أيضًا يدرك أن المطالب الجريئة تؤتي نتائج أفضل بكثير من البدء بالتنازلات ومحاولة التقاء الخصوم في منتصف الطريق. حدد أعلى ما تطمح إليه ثم افعل كما فعل الكونت لوستيج أي أن تزايد عليه.

ولتعرف أنه: إن لم تكن الجرأة طبيعة فكذلك الجبن، فكلاهما من العادات المكتسبة التي نختارها لتجنب الصراع. إن رأيت أن الجبن قد ترسخ داخلك فاعمل على أن تقتلعه من جذوره، وتذكر أن خوفك من عواقب أفعالك الجريئة لا يكون له في الواقع ما يبرره، والحقيقة أن عواقب الجبن أسوأ فهو يقلل مكانتك ويدخلك في مخاوف تضعفك وتصيبك بالموارث. ولا تنس أن المتاعب التي قد تأتي بها الجرأة والإقدام يمكن سترها بل وعلاجها بالمزيد من الجرأة والإقدام.

الصورة

الأسد والأرنب

يتحرك الأسد واثقًا ولا يترك ثغرات في مساره لأن تحركاته رشيقة وأنيابه قوية وسريعة. أما الأرنب الجبان فقد يفعل أي شئ لينجو من الخطر لكن في تعجله للهرب يتردد ويدخل بنفسه بين أنياب عدوه.

اقتباس من معلم: ليس لي من شك في أن الأفضل للإنسان أن يكون متهورًا عن أن يكون حريصًا لأن الحظوظ لا يمكن إخضاعها إلا بالقوة فهي لا تمنح نفسها إلا لمن يتجرأ وليس لمن يتحرك بتعقل وبرود. والحظوظ تشبه المرأة أيضًا في أنها تهوى الشباب لأنهم أقل حذرا وأكثر جرأة وإقداما.

(نيقولو مكيافيللي، ١٤٦٩ - ١٥٢٧).

عكس القاعدة:

لا تجعل من الجرأة استراتيجية لك في كل أفعالك، فهي ليست أكثر من تكتيك تستخدمه في وقته المناسب. خطط وفكر واترك الجرأة للخطوة النهائية التي تحصد لك النجاح. ولأن الجرأة استجابة تتعلمها عليك أيضًا

أن تتقن التحكم بها واستخدامها حسب إرادتك. مواجهتك الحياة دون شئ غير الجرأة يجهدك، بل قد يدمرك أحيانًا لأن من لا يتحكمون بجرأتهم يهينون أشخاصا قد لا يرحمونهم. كانت لولا مونتيز من هذا النوع من البشر فقد مكنتها جرأتها من إغواء ملك بافاريا ولكنها لم تستطع أبدًا التحكم في جرأتها وأدى بها ذلك إلى السقوط - فكانت أينما ذهبت تتعدى الحد بين الجرأة والقسوة وأحيانًا الجنون. وتلقَّى إيفان الرهيب مصيرا مشابها: فحين وجد أن الجرأة قد حققت له النجاح تعلق بها واتخذها أسلوبًا له طوال حياته حتى أفقدته التمييز بين متى يفيده استخدام العنف والدموية ومتى يضره.

لا مكان للجبن في عالم السطوة ولكن غالبًا ما يفيدك التظاهر بالجبن، ولكنه لا يكون عندئذ جبنا ولكن سلاحا للهجوم: فتظاهرك بالتردد والحياء يستدرك إليك خصومك ويمكنك من الانقضاض عليهم لاحقًا بجرأة واقتدار.

القاعدة ٢٩
خطط مسبقًا لكل شئ
من البدء حتى الخاتمة

الحكمة:

تؤخذ الأمور بخواتيمها، وعليك أن تخطط بوضوح للطريق الذي يوصلك للخاتمة التي تريدها آخذًا في الاعتبار كل العقبات والعوائق ونكبات القدر التي قد تبعد عنك المجد وتمنحه لغيرك. التخطيط للأمور حتى نهاياتها يحميك من إنهاك التفكير الدائم فيما يواجهك من الأحداث ويحدد لك متى تتوقف لجني المكاسب، ويجعلك توجه الدفة باستمرار في الاتجاه الذي يحقق لك أكبر السطوة والمجد.

انتهاك القاعدة:

في عام ١٥١٠ أبحرت سفينة متجهة من هسبانيولا (هايتي وجمهورية الدومينيك حاليًا) إلى فنزويلا لتنقذ مستعمرة إسبانية محاصرة، وحين أصبحت على بعد أميال من ميناء الوصول تسلل راكب كان يختبئ في خزينة المؤن: كان ذلك الراكب هو فاسكونا نييز دي بالبوا وكان نبيلًا إسبانيًا أتى إلى العالم الجديد بحثًا عن الذهب ولكن أغرقته الديون وكان يختبئ داخل السفينة هربًا من دائنيه.

كان بالبوا واحدًا ممن سيطر عليهم حلم البحث عن الذهب في مملكة إلدرادو المبهرة التي انتشرت عنها الحكايات بعد عودة كولومبوس من العالم الجديد، ولم

يكن أحد قد اكتشفها بعد، وذهب مع أول أفواج المغامرين إلى تلك الأراضي البعيدة وعزم من البداية أن يتحقق له بالجرأة والإصرار السبق في اكتشاف هذه الكنوز، ورأى بعد أن فر من دائنيه أنه لن يمنعه شئ عن تحقيق هدفه.

لسوء حظه كان صاحب السفينة فرانسيسكو فرنانديز دي إنسيسو قاضيًا، وأغضبه كثيرًا أن يعرف بأمر الراكب المتسلل وأمر طاقمه أن يتركوا بالبوا في أول جزيرة يمرون بها، ولكن قبل أن يصلوا إليها وصلتهم أنباء عن تحرر المستعمرة التي كان متجهين إليها. رأى بالبوا في ذلك فرصته وحكى للبحارة عن رحلته السابقة إلى بنما وعن الشائعات التي تصف كم ما في تلك المناطق من الذهب. توجه البحارة المتحمسون إلى إنسيسو وأقنعوه بالعفو عن بالبوا وبتأسيس مستعمرة في بنما، وتحقق لهم ذلك وأطلقوا على المستعمرة الجديدة الاسم "دارين".

تولى إنسيسو منصب أول حاكم لدارين، لكن لم يكن بالبوا من النوع الذي يتخلى عن طموحاته لشخص آخر فألب البحارة ضد إنسيسو وأجبروه على الفرار إلى إسبانيا خوفًا على حياته. بعد شهور وصل مبعوث التاج الإسباني ليعلن نفسه حاكمًا جديدًا على دارين ولكن رفضته الجموع وغرقت به السفينة أثناء عودته إلى إسبانيا وكان ذلك حسب القانون الإسباني يعنى إدانة بالبوا بقتل الحاكم واغتصاب منصبه.

لم تكن تلك المرة الأولى التي يقع فيها بالبوا في مأزق بسبب تهوره، لكن هذه المرة بدا وكأن كل أحلامه في الثروة والمجد قد تحطمت، فقد كان عليه كي يؤكد حقه في اكتشاف إلدرادو أن ينال رضا الملك، وهو ما أصبح شبه مستحيل بعد أن أصبح مدانًا وخارجًا على القانون. لم يعد أمامه سوى حل واحد: كان يعرف من هنود بنما أن في الناحية الأخرى من البرزخ الموجود في

أمريكا الوسطى محيط هائل وأنه بالتوجه جنوبًا على الشاطئ الغربي يمكنه أن يصل إلى أرض تملك من الثروات ما لا يصدقه العقل سمعهم ينطقون اسمها "بيرو". قرر بالبوا أن يعبر غابات بنما الخطرة وعزم على أن يصبح أول أوروبي يغسل قدميه في هذا المحيط الجديد، ومن هناك يواصل الزحف إلى إلدرادو ورأى أنه بتحقيق هذا الإنجاز باسم إسبانيا سيفوز برضا الملك وامتنانه وينقذ نفسه من محنته. لكن كان عليه أن يتحرك فورا قبل أن تأتي السلطات الإسبانية وتعتقله.

أبحر بالبوا عام ١٥١٣ مع ١٩٠ بحارا ولكن عند منتصف الطريق عبر البرزخ لم يبق معه سوى سبعين منهم ومات الباقون بسبب الظروف الصعبة للرحلة من الحشرات الماصة للدماء والأمطار الغزيرة والحمى. أخيرًا ومن فوق جبل استطاع بالبوا بالفعل أن يصبح أول أوروبي تقع عيناه على المحيط الهادئ وبعدها بأيام واصل الإبحار مع قواته المدرعة رافعين راية الكاستيل وأعلن ضم كل الأراضي والبحار المكتشفة إلى وصاية العرش الإسباني.

استقبل هنود المنطقة بالبوا بالهدايا من الذهب والأحجار الكريمة التي لم ير مثلها من قبل، وحين سأل من أين تأتي هذه الأشياء أجابه الهنود أنها آتية من مملكة الإنكا في الجنوب. لكن لم يكن قد تبقى مع بالبوا إلا القليل من الجنود وكان عليه أن يعود لدارين ورأى أن يرسل الذهب والجواهر إلى إسبانيا عربونا على حسن نيته ويطلب منهم جيشا كبيرا لمساعدته في الاستيلاء على إلدرادو.

حين وصلت الأنباء إلى إسبانيا عن عبور بالبوا الجرئ للبرزخ واكتشافه للمحيط الغربي وتجهزه للاستيلاء على إلدرادو تحول في نظر الجميع من

مجرم مدان إلى بطل قومي، وقوى ذلك من عزمه الذي لا يلين في أن يصبح حاكما على الأرض الجديدة. قبل أن تصل الأخبار إلى الملك والملكة عن اكتشافات بالبوا كانا قد أرسلا لاعتقاله عشرات السفن بقيادة رجل اسمه بدرو آرياس دافيلا "بدراریاس"، ولكن عرف بدراریاس بمجرد وصوله إلى بنما بقرار العفو عن بالبوا وعن القرار الملكي بتقاسمه للسلطة مع هذا المدان السابق.

بعدها عاد إلى بالبوا شعوره السابق بعدم الرضا فلم يكن يرضيه سوى الذهب وحكم إلدرادو، وهو الحلم الذي كاد يفقده حياته مرات عديدة، ولم يكن يحتمل أن يشاركه هذا الوافد الجديد في الثروة والمجد، وبسرعة عرف أن بدراریاس رجل غيور وحاقد ولم يكن يرضيه هذا الوضع أيضًا. رأى بالبوا أن حله الوحيد هوأن يطلب المغادرة مع جيش كبير ومعدات لصناعة السفن لعبور الغابات من جديد وأن يؤسس عند وصوله قاعدة عسكرية يمكنه من خلالها أن يستولي على الإنكا.

الغريب أن بدراریاس وافق على الخطة مباشرة ظنًّا منه أنها لن تنجح، وبالفعل مات المئات أثناء هذه الرحلة الثانية عبر الغابات وتعفنت مؤونتهم بفعل الأمطار الغزيرة، لكن ذلك كعادة بالبوا لم ينهه عن سعيه فلم يكن أي شئ في العالم يحبطه عن طموحه. حين وصل إلى المحيط الهادئ بدأ في قطع الأشجار لشن حملته الجديدة لكن ما تبقى معه من الرجال كانوا قليلين ومنهكين لا يقدرون على الغزو وكان عليه أن يعود مرة أخرى إلى دارين.

كان بدراریاس قد أرسل إلى بالبوا طالبا منه العودة لمناقشة خططه الجديدة وحين وصل قابله فرانسيسكو بيزارو صديقه القديم الذي كان معه

في عبوره الأول عبر البرزخ، ولكن ذلك كان فخًا: فكان تحت إمرة بيزارو مائة جندى أحاطوا ببالبوا واعتقلوه وعادوا به إلى بدراریاس والذي حاكمه بتهمة التمرد وبعدها بأيام كانت رأس بالبوا ترقد مع رؤوس أتباعه المخلصين في سلة المقصلة. بعدها بسنوات كان بيزارو هو من تحقق له الاستيلاء على بنما ونسي الناس بطولات بالبوا.

التعليق:

معظم الناس تحكمهم قلوبهم وليس عقولهم، وتكون طموحاتهم غائمة ومشوشة ويرتجلون عند مواجهة الصعاب، لكن الارتجال لن يصل بك إلا إلى المزيد من المآزق وهو لا يغنيك عن التفكير السديد والتخطط مسبقا لكل الخطوات اللازمة لتحقيق هدفك.

كان بالبوا يحلم بالثروة والمجد ولكن كانت خططه لتحقيق ذلك مشوشة، وقد نسيه الناس ونسوا اكتشافه للمحيط الهادئ لأنه ارتكب ما يعد في عالم السطوة إثما لا يغتفر: لم يكمل ما بدأه وترك الباب مفتوحا لآخرين لينهبوا إنجازاته. لوكان بالبوا رجل سطوة حقيقي لكانت لديه الحكمة لرؤية الأخطار من بعيد - ولتعرف على المنافسين الذين يسعون لمشاركته انتصاره والنسور الذين يحومون حوله حين أثارتهم كلمة "الذهب". كان عليه أن يحافظ على معلوماته حول الإنكا سرًا إلى أن يستولي على بيرو وحينها كان يمكنه أن يأمن على نفسه وثروته. وبمجرد أن وصل بدراریاس إلى المشهد كان أي رجل سطوة حقيقى سيخطط لقتله أو اعتقاله وأخذ الجيش الذي أحضره معه ليستولي به على بيرو، ولكن بالبوا كان لا يرى أبعد من لحظته وتحركه حماسته وانفعاله ولا يفكر أبدًا للأمام.

ما فائدة أن تكون لديك أعظم الأحلام في العالم إن كان الآخرون سيحصدون عنك المكاسب والمجد؟ لا تشغل نفسك أبدًا بالأحلام المشوشة بل خطط مسبقا لما يتطلبه تحقيق ما تريد من البدء حتى الختام.

مراعاة القاعدة:

في عام ١٨٦٣ أجرى رئيس وزراء بروسيا أوتوفون بسمارك مسحا للساحة السياسية في عصره للتعرف على اللاعبين الكبار ورأى أن معظم السطوة تتقاسمها إنجلترا وفرنسا والنمسا، وكانت بروسيا مجرد ولاية بين الولايات المفككة في الاتحاد الألماني الهش، وكانت النمسا هي العضو المسيطر على الاتحاد وتحرص على أن تظل باقي الولايات ضعيفة ومنقسمة وخاضعة لها. في أعماقه كان بسمارك يؤمن أن الأقدار تدخر لبروسيا دورا أكبر بكثير من مجرد التابع المطيع للنمسا. أدار بسمارك اللعبة كالتالي: كانت حركته الأولى هي شن حرب مشروعة مع الدنمارك لاستعادة أراضي شليسفج - هولشتاين التي كانت أصلا ملكًا لبروسيا. كان يعلم أن هذه التحركات لتحقيق طموحات بروسيا في الاستقلال ستخيف فرنسا وإنجلترا ولذلك أشرك النمسا في الحرب مدعيا أنه يستعيد شلسفيج وهولشتاين لصالحها.

بعد أشهر قليلة انتصر في الحرب وطالب بضم الأراضي التي استولى عليها إلى بروسيا. غضب النمساويون بالطبع ولكنهم ساوموا: وافقوا على منح شلسفيج لبروسيا وبعدها بعام باعوا لهم هولشتاين وبدأ العالم يرى أن النمسا آخذة في الضعف وأن بروسيا تزداد قوة.

كانت خطوة بسمارك التالية هي الأجرأ: في عام ١٨٦٦ أقنع ويليام ملك بروسيا بالانسحاب من الاتحاد الألماني وكان ذلك بمثابة شن حرب على النمسا

ذاتها وهي حرب عارضتها بشدة زوجة الملك ومعها ولي العهد وأمراء الممالك الألمانية الأخرى، ولكن بسمارك بشجاعته وقوة رأيه استطاع أن يطلق قرار الحرب وانتصر جيش بروسيا المتفوق على النمسا في حرب الأسابيع السبعة الوحشية. بعدها أراد الملك والجنرالات أن يواصلوا الزحف نحو فيينا للاستيلاء على أكبر مساحة من الأراضي النمساوية لكن بسمارك أوقفهم - وانضم للجانب المؤيد للسلام، وكانت النتيجة حصوله على معاهدة مع النمسا تمنح بروسيا والممالك النمساوية الأخرى حكما ذاتيا مطلقا، وهكذا استطاع بسمارك أن يجعل بروسيا القوة المهيمنة في ألمانيا ورأس الاتحاد الألماني الشمالي الذي تشكل لاحقًا.

بدأ الانجليز والفرنسيون يرون في بسمارك شبيها بآتيلا ملك الهن (أقوى من غزا الإمبراطورية الرومانية في الأعوام ٤٣٣ ٤٥٣) وخافوا من أنه يخطط للسيطرة على كل أوروبا وأنه بمجرد أن ينطلق في طريق الانتصارات فلن يستطيع أحد أن يوقفه. والحقيقة أن بسمارك بعدها بثلاث سنوات استدرج فرنسا لخوض الحرب مع بروسيا: في البداية أظهر أنه لا يمانع أن تستولي فرنسا على بلجيكا ولكن في اللحظة الأخيرة غير رأيه، وبلعبة القط والفأر هذه أغضب الإمبراطور الفرنسي نابليون الثالث واستنفز الملك البروسي ضد فرنسا، واشتعلت الحرب في عام ١٨٧٠ وانضم الاتحاد الألماني الجديد بحماس في الحرب إلى جانب بروسيا ومرة أخرى استطاعت العسكرية البروسية مع حلفائها تدمير جيش العدو في عدة أشهر، وعلى الرغم من أن بسمارك كان يعارض الاستيلاء على أي أراض فرنسية إلا أن جنرالاته استطاعوا أن يقنعوه بضم ألسيس لورين إلى الاتحاد الألماني.

عندئذ أصبحت كل أوروبا تتخوف من الخطوة التالية للوحش البروسي الذي يقوده "المستشار الحديدي" بسمارك، وبالفعل أعلن بسمارك بعدها بعام

تأسيس الإمبراطورية الألمانية وتوج ملك بروسيا إمبراطورًا وجعل من نفسه أميرا. لكن بعد ذلك حدث شئ غريب: لم يعد بسمارك يدعو إلى شن المزيد من الحروب، وفي حين كانت القوى الأوروبية الأخرى تنهب أراضٍ في القارات الأخرى لتأسيس مستعمراتها كان بسمارك يعارض إنشاء المزيد من المستعمرات الألمانية فلم يكن يريد لألمانيا المزيد من الأرض بل المزيد من الأمن، وظل لما تبقى من حياته يسعى لإقرار السلام في أوروبا ولمنع المزيد من الحروب. ظن الجميع أن بسمارك قد تغير على مر السنين وأن التجارب أنهكته ولكنهم أخطأوا في فهم حقيقة أن تلك المرحلة هي التي اختارها بسمارك من بداية مشواره.

التعليق:

السبب البسيط الذي يجعل معظم الرجال لا يتوقفون عن الهجوم هو أنهم لا يحددون أهدافهم بدقة، وبمجرد أن يتحقق لهم نصر يتعطشون للمزيد. ويظهر لنا الواقع أن الاكتفاء وكبح الذات أي تحديد هدف معين وعدم تجاوزه يخالف الطبيعة البشرية، ولكن لا شئ أهم لك منه لتحتفظ بسطوتك. الأشخاص الذين يبالغون في الهجوم والانتصار يحرضون لدى الآخرين ردود فعل تؤدي بهم حتمًا إلى الضعف والسقوط. الحل الوحيد للتخلص من هذه الطبيعة هوأن تخطط للمدى البعيد وأن تتعلم أن ترى المستقبل كما تراه آلهه الأولمب في الأساطير الإغريقية الذين كانوا ينظرون عبر السحب ليروا خواتيم كل الأمور.

لم يكن لبسمارك من بداية مساره السياسي سوى هدف واحد وهو أن يصنع دولة ألمانية قوية تقودها بروسيا، وقد شن الحرب على الدنمارك ليس لاكتساب أرض بل ليشعل الحماس للقومية البروسية ويوحد الأمة. ولم يقصد من الحرب

مع النمسا إلا الحصول على استقلال بروسيا (ولذلك رفض أن يستولي على أي أراضٍ نمساوية)، وقد ساعده كل ذلك في تكوين ألمانيا الموحدة.

وبمجرد أن تحقق له ما أراد اكتفى ولم يدع الانتصارات تلعب بعقله ولم يفتنه أبدًا الجشع للمزيد. كان يمسك بلجام نفسه جيدًا وحين كان الجنرالات أو الملك أوالشعب البروسي يطالبونه بالمزيد من الانتصارات والمكاسب كان يكبح جماحهم، ولم يسمح لأي شئ أن يفسد جمال إبداعه، وبالطبع لم يسمح للنشوة الزائفة التي تحرك من حوله أن تجعله يتجاوز الخاتمة التي خطط لها بعناية من بداية مشواره.

تبين لنا الخبرة أن من يتوقع من بعيد ما عليه فعله لإنجاز أمر ما يتصرف بسرعة حين تأتي اللحظة المواتية لتنفيذ هذا الأمر.

الكاردينال ريشيليو.

مفاتيح للسطوة:

كان الإغريقيون القدماء يتصورون في أساطيرهم عن الكون أن لآلهة جبل الأولمب القدرة على رؤية المستقبل كاملا وواضحا ومعرفة كل ما سوف يأتي بأدق تفاصيله، بينما الإنسان سجين لحظته وأسير انفعالاته تتخبطه الأقدار دون أن يرى أبعد مما يتعرض له من محن. كانوا يرون أن الأبطال من أمثال أوديسيوس الذين يتجاوزون حاضرهم ويخططون للأمام يتحدون الأقدار وينافسون الآلهة بقدرتهم على تحديد المستقبل. ما زالت هذه المقارنة مفيدة لنا في وقتنا الحاضر، فالذين يستطعون من بيننا أن يدبروا ويخططوا لعدة خطوات آتية ويصبرون على تنفيذ خططهم إلى أن يحققوا أهدافهم تكون لهم سطوة مثل سطوة آلهة الأولمب.

ولأن أغلب الناس يقيدهم الحاضر لدرجة تمنعهم من التخطيط للأمام بمثل هذه البصيرة، لذلك تتحول قدرة من يستطيعون أن يتجاهلوا مخاطر وملذات حاضرهم إلى سطوة. هي سطوة تأتي من تجاوز الطبيعة التي تحكم البشر وتجعلهم لا يستجيبون للأحداث إلا بعد حدوثها، ومن اكتساب القدرة على التنائي بالذات لرؤية الصورة الأكبر التي تتشكل بعيدا عن اللحظة الحاضرة. يظن أغلب الناس أنهم يركزون على المستقبل ويخططون للأمام والحقيقة أن أكثرهم يخدعون أنفسهم: فما يفعلونه هو أنهم يستسلمون للرغبة والتمني في تصورهم للمستقبل وتكون خططهم مشوشة ويغرقون في تصور النهايات السعيدة، فرغباتهم وتمنياتهم تكون من القوة بحيث تسيطر على تفكيرهم.

في عام ٤١٥ ق. م. قام الأثينيون بمهاجمة صقلية ظنًا أن هذا الغزو سيجلب لهم السطوة والثراء وأرادوا أن يكون انتصارهم في هذه الحملة تتويجا مجيدا للحرب البيلوبينيسية التي استمرت ستة عشر عامًا. لم يفكر الأثينيون في مخاطر غزو بلاد بعيدة وغريبة عنهم أو أن الصقليين الذين يحاربون في أرضهم سوف يستبسلون في الدفاع عنها، ولم يحسبوا أن أعداءهم سوف يتحدون ضدهم أو أن الحرب ستنشب في جبهات عديدة تفرقهم وتضعفهم. كانت الحملة كارثة بكل معنى الكلمة وأنهت واحدة من أعظم الحضارات في التاريخ، اندفع إليها الأثينيون بقلوبهم ولم يروا فيها إلا فرصة للمجد وأنستهم قوة مشاعرهم الأخطار التي تحدق بهم من بعيد.

حلل هذه الظاهرة الكاردينال دي ريتز الذي كان يتفاخر بقدرته على معرفة مخططات البشر والأسباب في فشل معظمها. أثناء التمرد الذي أثاره ضد الملكية الفرنسية في عام ١٦٥١ رحل الملك الشاب لويس الرابع عشر

مع أعضاء بلاطه عن باريس واستقروا في قصر خارج العاصمة. كان وجود الملك قريبا من قلب الثورة يزعج الثوريين ولذلك فرحوا كثيرًا برحيله، ولكن تبين لاحقًا أن هذه الخطوة هي التي قضت على الثورة، فابتعاد رجال الصفوة عن باريس منحهم مساحات كبيرة للمناورة. وكتب الكاردينال ريتز عن ذلك لاحقًا: "السبب الأكثر شيوعا لأخطاء البشر هو أنهم يبالغون في الخوف من الأخطار الحاضرة ويقللون من الاهتمام بالأخطاء البعيدة".

لو رأينا الأخطار البعيدة وهي تختمر لاستطعنا أن نتجنب الكثير من الأخطاء، ولتخلينا عن الكثير من المخططات التي قد تنقذنا من أزمة قريبة لتوقعنا بعدها في أزمة أكبر. معظم السطوة يأتي ليس مما نفعله بل مما نتجنبه - أي من التخلي عن الأفعال المندفعة والحمقاء قبل أن تسبب لنا المشاكل. خطط جيدًا ولا تدع الخطط المشوشة توقعك في الأزمات، واسأل نفسك: هل يمكن لما أفعله أن يأتي بعواقب لا أريدها؟ هل يمكن لآخرين أن يسرقوا جهدي؟ الحقيقة أن النهايات المؤلمة أكثر حدوثا بكثير من النهايات السعيدة فلا تترك خيالك يفتتن ويضلل بالنهايات السعيدة.

انتهت الانتخابات الفرنسية في عام ١٨٤٨ بصراع بين لويس أدولف تيير رجل النظام والجنرال الفرنسي لويس لوجين كافينياك مثير الفتن اليميني، وحين رأى تيير أنه يقترب من خسارة هذا السباق المصيري كان عليه أن يبحث عن حل طارئ، ووقعت عيناه على لويس بونابرت العظيم. كان لويس بونابرت يبدو معتوها نوعا ما لكن اسمه وحده كان كافيا لجعل البلاد المتشوقة لحاكم قوي تنتخبه، وظن تيير أنه سيجعل منه دمية في يده وفي النهاية يزيحه عن الساحة ليحل محله. نجح الجزء الأول من الخطة نجاحا كبيرا وفاز بونابرت فوزا ساحقًا. المشكلة أن تيير لم يستطع أن يتوقع حقيقة

بسيطة: وهي أن هذا المعتوه كان واسع الطموح واستطاع في ثلاث سنوات أن يحل البرلمان ويعلن نفسه إمبراطورًا ويحكم فرنسا ثمانية عشر عامًا ويبث الرعب لدى تيير وحزبه.

تحسب الأمور بخواتيمها، فالخاتمة هي التي تحدد من ينال المجد أو الثروة أو الجائزة، وعليك أن ترى من البداية خاتمة الأمور بوضوح وتصب عليها تركيزك طوال الوقت. وعليك أن تتعلم كيف تبعد عنك النسور الذين يحومون من بعيد وينتظرون الانقضاض على غنيمتك، وأن تتوقع وتتحسب للأزمات التي قد تدفعك للارتجال. تخطى بسمارك هذه الأزمات لأنه خطط لما يريد حتى النهاية واستمر في مساره بعد كل أزمة ولم يسمح لأحد أن يسرق منه مجده، وبمجرد أن حقق أهدافه دخل في قوقعته مثل السلحفاة. الحقيقة أن هذا النوع من التحكم بالذات يعطي لصاحبه سمتا أسطوريا يتجاوز قدرات معظم البشر.

حين ترى عدة خطوات للأمام وتخطط لتحركاتك طوال الطريق لن تغويك المشاعر أو الرغبة في الارتجال، وسوف يخلصك وضوح غاياتك ووسائلك من القلق والتشوش وهما السببان الأساسيان لفشل الكثيرين عن تحقيق أحلامهم. ركز على الخاتمة ولا تزيغ عنها بصرك مهما حدث.

الصورة

آلهة جبل الأولمب.

ينظرون وسط الضباب لأعمال البشر ويرون مسبقا خواتيم الأحلام الكبيرة التي ينتهي معظمها بالكوارث والمحن. ويسخرون من عجز البشر عن رؤية ما يتجاوز حاضرهم ومن تضليلهم لأنفسهم بأنفسهم.

اقتباس من معلم: كم من الأسهل علينا أن نتجنب الدخول في أمر ما عن أن نخرج أنفسنا منه، ولذلك علينا أن لا نقلد القصب الذي في أول نموه تظهر له ساق طويلة ومستقيمة وبعدها يبدو كأنما مسه التعب... وتظهر عليه الكثير من العقد الكبيرة تبين أنه لم يعد لديه نفس النشاط والحماس. علينا أن نبدأ الأمر برفق وروية وندخر طاقتنا للمواجهات اللاحقة وللدفاعات القوية التي نختم بها الأمور لصالحنا. في البداية تكون الأمور خاضعة لإرادتنا ولكن بمجرد أن تتحرك تقودنا وتأخذنا في تيارها

(مونتاني ١٥٣٣-١٥٩٢).

عكس القاعدة:

من المحفوظات التي يرددها الاستراتيجيون كثيرًا أن على المخططات أن تحوي درجة من المرونة وأن تشتمل على بدائل، وهذا صحيح قطعا. إن تجمدت داخل خطتك لن يمكنك أن تتعامل مع التغيرات المفاجئة في سير الأحداث، وعليك بمجرد أن تتفحص إمكانات المستقبل وتحدد أهدافك أن تضع البدائل وأن تفتح طرقا جديدة لتحقيق هذه الأهداف.

إلا أن معظم فشل الناس في مخططاتهم لا يأتي من التخطيط الزائد والجمود بل من التشوش والارتجال عند مواجهة الظروف. لذلك لن تستفيد شيئًا من نقضك لهذه القاعدة لأنه لن يحقق لك شيئًا أن تتجاهل المستقبل وتغفل عن التخطيط من البداية إلى النهاية. وإن كان تفكيرك سليما ومتعمقا ستعرف أن معرفتك بالمستقبل لا يمكن أن تكون يقينا وأن عليك أن تتكيف مع المتغيرات، وتحديد الأهداف بوضوح والتخطيط للمدى البعيد هو الوسيلة الوحيدة التي تمنحك هذا القدر من التحرر والمرونة.

القاعدة ٣٠
تصرف برشاقة
ولا تظهر أبدًا معاناتك في إنجاز الأمور

الحكمة:

عليك أن تظهر إنجازاتك وكأنها تلقائية ووليدة موهبة طبيعية وأن تخفي كل ما بذلت من الكدح والتدريب والتحايل لتحقيق ما تريد. اجعل الآخرين يرون أنك تذلل الصعاب بيسر وكأن في مقدورك أن تفعل أكثر من ذلك بكثير. قاوم إغراء أن تحكي للناس عن تعبك وتفانيك لأن ذلك يجعلهم يتشككون في مقدرتك، ولا تكشف لهم عن حيلك وأساليبك لأن ذلك قد يمكنهم من استخدامها ضدك.

مراعاة القاعدة:

كان لطقوس الشاي اليابانية شا - نويو (والتي تعني حرفيا إعداد الماء الساخن من أجل الشاي)، جذور في العصور القديمة، ولكنها وصلت إلى ذروة إتقانها في القرن السادس عشر على يد أشهر من مارسها وهوصن - نو ريكيو. لم يكن ريكيو سليل عائلة عريقة ولكنه استطاع أن يصعد إلى أعلى درجات السطوة وأصبح معلم الشاي المقرب من الإمبراطور هديوشي ومستشاره في الأمور الجمالية بل وحتى السياسية. كان سر نجاح ريكيو هو أنه كان يظهر دائمًا بسيطا وعلى طبيعته ولم يجعل أبدًا أحدا يراه وهويجاهد أو يعاني في فعل شئ.

ذات يوم ذهب ريكيو مع ابنه لزيارة أحد معارفه لإعداد طقوس الشاي، وأثناء دخولهم إلى المنزل قال الابن "إن هذه البوابة توحي بالعزلة والكآبة" فأجابه الأب "بل يبدو أن صاحب البيت قد أتى بها من أحد المعابد البعيدة في الجبال ولا بد أن ذلك قد كلفه الكثير". رأى ريكيو أن رجلًا يتكلف هذا الجهد المفرط لإحضار بوابة سيبذل جهدا مبالغا أيضًا في إعداد الشاي، وأحس أنه لن يتحمل ما سيظهره هذا المضيف من التكلف والمعاناة ولذلك غادر مبكرا.

في مناسبة أخرى طلب الإمبراطور هديوشي أن يزور ريكيو في منزله للاستمتاع معا بطقوس الشاي، وفي الليلة التي سبقت الموعد تساقطت الثلوج. فكر ريكيو ووضع على أحجار السلم الصاعد من الحديقة إلى منزله وسائد بنفس حجمها، واستيقظ قبل الفجر ورأى أن الثلوج قد توقفت فأزال الوسائد بحرص. حين وصل هديوشي أذهله الجمال الهادئ والبسيط للمكان والدوائر المتقنة الخالية من الثلج فوق أحجار السلم ولم ير في هذه اللفتة إظهارًا للمعاناة والتكلف بل الأدب والذوق.

تأثرت طقوس إعداد الشاي كثيراً بأسلوب صن - نو ريكيوحتى بعد وفاته.

كان نوكو جاوا شوجن يورينوبو ابن الإمبراطور العظيم إياسو دارسا لهذه التعاليم وكان في حديقة منزله مشكاة من الحجر صنعها حرفي شهير، وطلب منه السيد تادا كاتسو أن يزوره ليرى المشكاة فرحب يورينوبو، وأمر البستانيين أن يقوموا بالترتيبات لاستقبال الزائر. لم يكن البستانيون على معرفة بآداب صن - نو ريكيو ورأوا أن المشكاة قبيحة وأن فتحاتها ضيقة ولا تناسب ذوق العصر فأحضر عاملا محليا وسع الفتحات. قبل أيام من موعد الزيارة تجول يورينوبو

ليتفقد ترتيبات الحديقة وحين رأى الفتحات الجديدة كاد أن يغرس سيفه غضبا في قلب الأحمق الذي شوه جمال ورهافة المشكاة وأفسد سبب الزيارة.

حين هدأ يورينوبو تذكر أنه كان قد اشترى مشكاة أخرى وضعها في منزله في جزيرة كيشو، واستطاع بتكلفة كبيرة أن يستأجر مركب صيد حيتان مع أفضل البحارة وطلب منهم أن يحضروا المشكاة في أقل من يومين، وكان مطلبا على أقل التقديرات صعبا. لكن البحارة واصلوا التجديف ليلًا ونهارًا وواتتهم ريح ساعدتهم على الوصول في الموعد المحدد. فرح يورينوبو كثيرًا أن يجد تلك المشكاة أروع كثيرًا من الأولى لأنها ظلت في أيكة من الخيزران لم تمسسها يد طوال عشرين عامًا وكانت تغطيها طبقة رقيقة من الطحالب وأعطاها ذلك مظهرا رائعا بالقدم.

حين وصل ساكاي في وقت لاحق من نفس اليوم روعه جمال المشكاة ورآها أجمل كثيرًا مما تخيل وأنها تتفق بأناقة مرهفة مع عناصر المكان، والأهم أن عدم معرفته بالمعاناة والجهد المذولين منعت عنه ابتذال هذا المشهد المهيب.

التعليق:

كان صن - نو ريكيو يرى أن الرشاقة والأناقة التي تأتي طبيعيا دون تصنُّع أو تعمد هي قمة الجمال، فهو جمال يبدو وكأنه يأتي طبيعيا دون جهد ويفتنك دون تحضير أو تحذير. لكن الإنسان لا يستطيع أن يصنع مثل هذا التأثير والجمال تلقائيا وعليه أن يبذل الكثير من الجهد لإتقانه لكن لو أظهر الجهد المبذول يفسد الجمال ويبتذله، مثل البوابة التي أعلنت بوضوح عن أنها من مكان ناء بعيد.

غالبًا ما يكون عليك أن تلجأ للتحايل والبراعة لإتقان الإبداع أو المظهر الذي تريده، كأن تأتي بالوسائد لتغطية أحجار السلم، أو بالرجال الذين يجدفون

طوال الليل - لكن لا تدع الجمهور أبدًا يشاهد ما تبذله من العرق والتعب. إن قلدت الطبيعة بأن لا تظهر أبدًا حيلك ووسائلك وتجعل أفعالك تبدو تلقائية ودون جهد تحصل على ما للطبيعة من تأثير وسطوة في أعين الناس.

مراعاة القاعدة ٢:

كان فنان الهروب من الأصفاد الشهير هاري هوديني يصف أعماله بأنها "القدرة على تحقيق المستحيل"، وبالفعل كان كل من يشاهدون عروضه يشعرون بأنه يتحدى كل ما يتخيلونه عن محدودية إمكانات البشر.

في ليلة من عام ١٩٠٤ احتشد ٤٠٠٠ متفرج في أحد مسارح لندن ليشاهدوا هوديني يواجه تحديا صعبا: كان عليه أن يهرب من زوج من أقوى ما تم ابتكاره من الأصفاد، كان لكل قيد ستة أزواج من الأقفال لكل منها تسع سكات، قضى أحد أمهر الحرفيين في برمنجهام خمس سنوات لصنعها، وقال كل من فحصها أنهم لم يروا أبدًا أصفادا في مثل تعقيدها وإتقانها، وأن من المستحيل أن يهرب منها أي إنسان.

أحكم الخبراء إغلاق الأصفاد على رسغي هودينى أمام الجمهور، وأدخلوا الفنان في خزانة سوداء فوق المسرح. مرت الدقائق وكان طال الوقت يتأكد الجمهور أن هذه الأصفاد ستكون أول ما يهزم هوديني، خاصة أنه خرج بعدها يطلب أن يحلوا عنه الأصفاد حتى يتمكن من خلع معطفه لأن الجو حار للغاية داخل الخزانة. رفض القائمون على التحدي ظنًّا منهم أن هوديني يتحايل لمعرفة الطريقة التي تعمل بها الأقفال، لكن ذلك لم يحبطه ودون أن يستخدم يديه رفع المعطف إلى كتفيه وقلبه إلى الخارج وأخرج مطواة من جيب قميصه الداخلي واستطاع بتحريك رأسه وأسنانه أن يقطع

المعطف عن ذراعيه ويتحرر منه ويعود إلى الخزانة وسط تصفيق وصيحات الجمهور المنبهر ببراعة هوديني ورشاقته.

أخيراً وبعد أن انتظر الجمهور وقتًا كافيًا خرج هوديني من الصندوق ولكن هذه المرة كانت يداه حرتين يرفع بهما الأصفاد علامة على الانتصار. لم يعرف أحد إلى يومنا هذا كيف استطاع هوديني تحقيق ذلك، وعلى الرغم من أنه لم يحرر نفسه إلا بعد ساعة كاملة إلا أنه لم يظهر عليه أبدًا التردد أو القلق، وأحس الجمهور أنه كان يؤجل خروجه ليؤجج فيهم التشويق والترقب لأنهم لم يروا في أدائه أي معاناة أو صعوبة. أحسوا أن كل ما كان يفعله من الشكوى من الحر والانتظار كان تمثيلا وأنه كان يتلاعب بهم طوال الوقت وكأنه يقول لهم ما هذا التحدي؟ أنا أستطيع أن أحرر نفسي بسهولة من قيود أصعب وفي وقت أقل إن أردت.

في سنوات عمله استطاع هوديني أن يهرب من جثة محنطة ومقيدة بالسلاسل لوحش البحر الذي خرج على شواطئ بوسطن وكان يشبه مزجًا من الحوت والأخطبوط. مرة أخرى أغلقوا عليه داخل ظرف خطاب عملاق فأخرج نفسه دون أن يمزق الورق. واستطاع أن يمر من خلال جدار من الطوب، وحرر نفسه من قميص الأكتاف وهومعلق بحبل ويتدلى عاليا في الهواء، وقفز من جسر إلى المياه ثلجية وهو مقيد اليدين والقدمين، وجعلهم مرة يغمرونه وهومقيد داخل أحواض من الزجاج مليئة بالمياه وكان الجمهور يراقبه وهو يخرج بعد ساعة دون أن يتاح له الهواء للتنفس طوال هذا الوقت. في كل مرة كان يواجه ما يبدو موتا محققا ولكنه كان ينجو دائمًا بثقة وثبات أعلى مما يعرفه الحميع عن قدرات البشر. وفي كل ذلك لم يقل هوديني شيئًا لأحد عن وسائله ولا كيف ينفذ حيله بل كان يترك للجمهور

والمعلقين أن يتفكروا ويخمنوا، وكان جهدهم وفشلهم في فهم ما يفعله يزيد من شهرته وسطوته. ولعل كان أصعب إنجازاته على التفسير أنه استطاع أن يخفي فيلا وزنه عشرة آلاف رطل أمام أعين الجمهور وهو إنجاز ظل يكرره يوميا لمدة تسعة عشر أسبوعا في قاعة لا يوجد بها أي مكان يكفي لإخفاء فيل.

هروب هوديني السلس والواثق جعل البعض يظنون أنه يسخر قوى غيبية وأن لديه قدرات روحانية تجعله يتحكم بشكل خارق في جسده، لكن فنان هروب ألماني هو كليبيني ادعى أنه يعرف سر هوديني، وقال إنه ببساطة يستخدم آلات متقنة وادعى أيضًا أنه هزم هوديني ذات مرة في تحدي أصفاد بهولندا.

لم يكن هودينى يعلق على أي تفسيرات لطرقه في الهرب ولكنه لم يكن ليحتمل مثل هذا الكذب الصفيق، ولذلك دعا كليبيني في عام ١٩٠٢ لمباراة هروب من الأصفاد ووافق كليبيني. عرف كليبيني من خلال جاسوس كلمة سر فتح الأصفاد الفرنسية التي تعمل بالأقفال المشفرة والتي كان هوديني يحب أن يستخدمها، وكانت خطته أن يختار هذه القيود للتحدي، ورأى أنه سوف يفضح هوديني لأنه سوف يثبت أن "عبقريته" ليست أكثر من استخدام لآلات متقنة.

أتت الأمور من البداية كما توقع كليبيني، فقد ترك له هوديني حق اختيار القيود المستخدمة فاختار الأصفاد الفرنسية المشفرة، بل أتيح له أن يتخفي وراء ستار ليختبر الأقفال بسرعة وعاد وهو واثق من النصر.

تصرف هوديني كشخص يرتاب من أن الآخر يخدعه ورفض أن يغلق الأصفاد على كليبيني بل وتصاعد النزاع بين الرجلين إلى شجار بالأيدي

وأخذ كل منهما يلكم الآخر، وفي النهاية استسلم هوديني وأغلق وهو يبدي الغضب الأصفاد على رسغي كليبيني. بعدها حدث شئ غريب فمنذ دقائق كانت الأغلال تفتح بسهولة خلف الستار لكنها الآن لم تعد تعمل باستخدام نفس كلمة السر، وبدأ كليبينى يتعرق ويجهد ذهنه ومرت الساعات وغادر الجمهور وفي النهاية استسلم كليبيني يائسا ومهانا وطلب من هوديني أن يفك قيوده.

كانت الأصفاد تعمل حين فكها كليبيني خلف الستار بكلمة "C - L - E - F - S" أي "مفاتيح" بالفرنسية، ولكن على المسرح لم تعد تعكل إلا بكلمة "F - R - A - U - D" أي "احتيال" بالإنجليزية، ولم يستطع كليبيني أبدًا أن يعرف كيف أو متى استطاع هوديني أن يحقق هذا الإنجاز الخارق.

التعليق:

بالرغم من أن أحدا لم يعرف على وجه اليقين كيف كان هوديني يحقق هروباته المتقنة إلا أن المؤكد هو أنه لم يكن السحر ولا الغيبيات هي التي تمنحه هذه السطوة بل العمل الشاق والتدريب المستمر وهو ما لم يكن الناس يرونهما منه أبدًا. لم يكن هوديني يترك شيئًا للصدفة بل كان يدرس تصميم الأقفال ليلا ونهارا ويبحث عن حيل خفة اليد القديمة والحديثة ويراجع كتب الميكانيكا عن الأدوات التي يمكنه أن يستعملها، وحين لم يكن يدرس كان يدرب جسده ليجعله لينا بشكل خارق فكان يتعلم كيف يتحكم بعضلاته ويضبط تنفسه.

في فترة مبكرة من حياته تعلم هوديني من عارض يابانى كان يتجول معه إحدى الحيل القديمة وهي كيف يبتلع كرة من الزجاج ويجترها من معدته،

وأخذ هوديني يتدرب على هذه الحيلة بلا كلل باستخدام قطعة من البطاطس المقشرة مربوطة بخيط وأخذ يدرب عضلاته على جعلها تتحرك إلى أعلى أو إلى أسفل حسب إرادته وبعدها استطاع أن يحركها دون استخدام الخيط. قبل العروض والتحديات كان المنظمون يفتشون هوديني بدقة ولكن أحدا لم يبحث داخل بلعومه ليرى الأدوات الصغيرة التي تساعده في الهرب، وحتى مع هذا كان تفسير كليبيني خاطئا لأنه لم تكن الأدوات بل التدريب الشاق والجهد هما الأساس الذي كان يمكن هوديني من الهرب.

كان هوديني أذكى كثيرًا من كليبيني واستطاع أن يخطط بدقة للمشهد، فاستدرج كليبيني أن يختار الأصفاد على المسرح وأثناء الصراع بينهما استطاع أن يغير الشفرة إلى "F - R - A - U - D"، والمؤكد أنه ظل يتدرب على هذه الحيلة لأسابيع، لكن الجمهور لم ير أي شئ من العرق والجهد بل رأى هوديني ثابتًا وواثقًا بينما كان كل من حوله متوترين. كان هوديني يتعمد دائمًا أن يطيل وقت هروبه ليزيد التشويق والتململ، وكانت الرشاقة والسهولة التي ينجو بها دائمًا من الموت تجعله يبدو خارقًا وأسطوريًا.

إن كنت تريد السطوة عليك أن لا تتوقف عن التدريب قبل أن تظهر أمام جمهورك سواء على المسرح أو على ساحات الحياة، ولا تظهر لهم أبدًا الجهد الذي أكسبك رشاقة إنجازاتك. يظن البعض إن عرضهم لجهدهم يثبت اجتهادهم وتفانيهم ولكن الحقيقة أن ذلك يظهرهم ضعفاء وأن أي شخص بالجهد والتدريب يستطيع أن يحقق ما حققوه أو أن الوظيفة المكلفين بهم تتجاوز قدراتهم وتنهكهم. إن احتفظت بوسائلك وجهودك لنفسك يبدو للآخرين خارقا ورشيقا كالطبيعة التي لا يرى أحد أسرار سطوتها ولا يرون منها إلا جمالها وروعتها.

بيت واحد من الشعر يحتاج لساعات من الجهد

ولكن إن لم يبد للسامع كخاطرة عفوية

تضيع كل هذه الجهود من النظم والمحو

لعنة آدم، وليام بتلربيتس، ١٨٩٥ - ١٩٣٩

مفاتيح للسطوة:

أتت فكرة الناس عن السطوة في أول الأمر من ملاحظاتهم البدائية للطبيعة، كانوا يرون الصواعق والبرق في السماء والفيضانات المفاجئة وشراسة الحيوانات المفترسة على الأرض، وهي جميعًا قوى تأتي دون تدبير أو تفكير وتبهرنا بظهورها المفاجئ وتلقائيتها وسطوتها على الحياة والموت. تلك هي السطوة التي لا يزال علينا أن نقلدها - صحيح أن العلم مكننا من الإنجاز بسرعة وكفاءة تحاكي الطبيعة ولكن يظل ينقصنا شئ، ذلك أن آلاتنا صاخبة ومزعجة وتظهر ما تبذله من جهد، وحتى أفضل ابتكارات التقنية لا تثير فينا التأثر والإعجاب كالأشياء الطبيعية التي تتحرك برشاقة وجمال. وتعود قدرة الأطفال على إثارة مشاعرنا وتسخير إراداتنا لصالحهم من قدرتهم على إغوائنا بعفويتهم وفعل ما يريدون دون تفكير، وبالطبع لن نستطيع أن نعود أطفالا من جديد لكن إن أظهرنا العفوية وتصرفنا وكأننا لم نفكر أو نجهد أنفسنا فيما نفعل يشعر الآخرون معنا بذلك الإحساس البدائي بالروعة والتأثر الذي تستثيره الطبيعة في البشر.

أول الأوروبيين الذي كتبوا عن هذا المبدأ أتى من وسط هو الأبعد عن الطبيعة والعفوية وهو البلاط الملكى في عصر النهضة: ففي عمله المنشور

عام ١٥٢٨ كتاب لمجتمع الصفوة وصف بالتسار كاستليوني التأنق الشديد والأساليب المقننة التي كان على أعضاء مجتمع الصفوة الالتزام بها، لكنه أضاف أن عليهم أن ينفذوا هذه التصرفات بطريقة أطلق عليها العفوية أي جعل الصعب يبدو سهلا ويسيرا، ويؤكد على أن يدرب أبناء مجتمع الصفوة أنفسهم على "التصرف في كل أمور الحياة بثبات وترفع وإخفاء التصنع وجعل كل ما يفعلونه يبدو عفويًّا ودون جهد".

تعجبنا جميعًا الإنجازات والانتصارات ولكن إعجابنا بها يزداد عشر مرات إن تم تحقيقها بالموهبة والعفوية "لكن... إن رأينا شخصًا يكافح ويجهد فيما يفعله... وينهكه إنجاز ما يريد نشعر أنه غير كفء ويجعل ذلك كل ما يفعله مهما كان كبيرًا يبدو لنا محتقرًا وضئيلًا".

تأتي معظم فكرتنا عن العفوية من عالم الفن، فكان جميع الرسامين العظام في عصر النهضة يغطون أعمالهم ولا يظهرونها للناس إلا بعد أن تتخذ صورتها النهائية، وكان مايكل أنجلو يمنع حتى البابا من رؤية لوحاته قبل أن تكتمل. كان هؤلاء الفنانون يغلقون مراسمهم في وجه رعاتهم وجمهورهم حين كان ينشغلون بأعمال جديدة ليس خوفًا من التقليد ولكن لأن رؤية الأعمال أثناء تشكلها يفقدها السحر والجمال الطبيعي المرادين لها.

كان فنان النهضة فاساري أول ناقد فني وقد سخر من لوحة لباولو أوتشيلو لأنه تكلف كثيراً في صناعة المنظور لدرجة جعلت اللوحة تبدو قبيحة ومصطنعة، ونشعر نحن أيضًا بمثل هذا الشعور حين نرى ممثلًا مسرحيًّا يجهد ويتكلف لأداء دوره. هذا التكلف يكسر التوهم ويجعلنا نلحظ الأداء ونفصل بين الممثل والدور الذي يقوم به، وعلى عكس ذلك

نشعر بالراحة والاستغراق مع الممثلين المبدعين ونتوهم أن الدور الذي يقومون به طبيعتهم، على الرغم من أن عملهم يتطلب منهم الكثير من التركيز والجهد.

العفوية مفيدة لكل أشكال السطوة، ذلك لأن السطوة تعتمد على المظاهر وعلى ما توهم به الآخرون، والأعمال الجماهيرية تشبه الأعمال الفنية: فيجب أن تفتن الأبصار وتستثير الخيال والأحلام بل يجب حتى أن تكون ممتعة، وحين تظهر جهودك تبتذل صورتك وتبدو فانيا كالآخرين، لأن ما نفهمه لا يروعنا بل يجعلنا نقول لأنفسنا أنه يمكننا أن نفعل مثل ذلك لو توفر لنا المال أو الوقت. تجنب إغواء أن تظهر للآخرين مهاراتك فالمهارة الحقيقية هي أن تخفي أسرار مهاراتك.

أدى استخدام تاليران لهذا المفهوم في كل تفاصيل حياته اليومية إلى أن تتكون حوله هالة ضخمة من السطوة والحضور. لم يبالغ تاليران أبدًا في إجهاد نفسه لإنجاز شئ، بل كان يجعل الآخرين يقومون عنه بما يريد من التجسس والبحث والتحليل المفصل للأحداث، وقد جعله ادخاره لجهوده يظهر وكأنه لا يصعب عليه فعل شئ، وكان حين يخبره جواسيسه باقتراب حدوث شئ ما كان يذكره أثناء الأحاديث الاجتماعية وكأنه يتوقع حدوثه، وجعل ذلك الناس يظنون أن لديه القدرة على استبصار المستقبل. كانت تعليقاته البليغة والطريفة والتي كانت دائمًا تلخص المواقف بدقة تبدو وليدة اللحظة لكن الحقيقة أنها كانت قائمة على الكثير من البحث والتأمل. كان تاليران يبدو لكل من في الحكومة ومن بينهم نابليون نفسه رجلًا ذا سطوة واقتدار وكان أساس هذا الانطباع أنه يظهر أبدًا المعاناة في إنجاز أعماله الكبرى.

هناك سبب آخر يجعلك تخفي وسائلك وحيلك: ذلك أن معرفة الناس بها قد يمكنهم من استخدامها ضدك، وتكسر حاجز الكتمان الذي كان يعطيك أفضلية عليهم. نحب جميعًا أن نحكي للآخرين عن ما حققناه ويرضي غرورنا إعجابهم باجتهادنا ومهارتنا بل ونرغب في اعترافهم وتعاطفهم مع ساعات العمل الشاق التي بذلناها لتحقيق أعمالنا، لكن عليك أن تقاوم هذا الإغراء لأنه يأتي لك غالبًا بعكس ما تريد. وتذكر دائمًا أنه كلما زاد الغموض الذي تحيط به أعمالك تزداد روعتها وتأثيرها، ويجعل الناس يظنون أنك الوحيد الذي يستطيع فعل ما تفعل.

اعتقاد الناس بأن لك موهبة لا يملكها أحد يمنحك سطوة هائلة. وأخيراً فإن إظهارك للآخرين أنك تنجز أعمالك بسهولة وعفوية يجعلهم يحسبون أنه يمكنك أن تحقق المزيد إن بذلت جهدا أكبر، وهذا لا يثير فيهم الإعجاب فحسب بل الرهبة لأنه لا أحد يعرف أقصى ما تستطيع تحقيقه.

الصورة

حصان السباق.

عن قرب ترى توتر جسده وتسارع أنفاسه والجهد الذي يبذله الفارس للتحكم به. لكن من بعيد لا ترى منه إلا رشاقته في اختراق الريح ومروره كالسهم. اجعل الناس على مسافة منك حتى لا يروا فيك إلا رشاقتك وسهولة تحركاتك.

اقتباس من معلم: أي فعل مهما كانت تفاهته إن أديته بثبات ورباطة جأش يظهر قدراتك ليس على حقيقتها ولكن أكثر بكثير، لأن ذلك يجعل الناظر يظن أن من يتقن ما يفعله بتلك السهولة تكون مهاراته أكبر بكثير مما يتطلبه الموقف.

(بالتسار كاستليوني، ١٤٧٨ ١٥٢٩)

عكس القاعدة:

احرص دائمًا على عدم المبالغة في الطريقة التي تخفي بها جهودك لأن ذلك يجعل الآخرين يستاءون منك ويظنون أنك مصاب بالارتياب المرضي: لأنك تأخذ الأمور بجدية هزلية. كن مثل هوديني في إخفائه لأسرار أعماله ولا تبالغ فتصبح مثل الرسام بونتورمو الذي قضى السنوات الأخيرة من عمره يبالغ في إخفاء جداريته عن أعين الجمهور مبالغة وصلت إلى حد الجنون، ولذلك عليك أن تحافظ دائمًا على القدرة على السخرية من نفسك.

هناك أيضًا بعض الأوقات التي يفيدك فيها إظهار الجهد الذي بذلته لإنجاز أعمالك، ويعتمد ذلك على طبيعة الجمهور والعصر الذي تعيش فيه. كان ب. ت. بارنوم يعرف أن جمهوره يحب أن يشارك في عروضه ويسعدهم أن يكتشفوا الحيل التي يمارسها ذلك أن الناس في عصره كانوا يتشوقون لفضح كل من يخفي مصادر سطوته وقدراته وكانوا يعتبرون هؤلاء الأشخاص أعداء لروح الديمقراطية، في حين كانوا يقدرون روح الدعابة والصراحة لدى العارض. الحقيقة أن بارنوم وصل بهذا الأسلوب إلى أقصاه حين فضح بنفسه في مذكراته المشهورة التي نشرها وهو في ذروة نجاحه ما قام به من دجل وخداع.

حين يكون البوح لحيلك وأساليبك مخططا له بدقة وليس بدافع من الرغبة الجامحة في الثرثرة والحكي يصبح من المهارات الكبرى التي يمكنك الاستفاده منها، لأنه يجعل الجمهور يتوهم أنه يشارك بأفعالك ويتحكم بها حتى وإن كان معظم ما تفعله يظل خافيا عليهم.

القاعدة ٣١
تحكم بأوراق اللعب:
اجعل الآخرين يختارون من البدائل التي تحددها لهم

الحكمة:

أفضل الطرق لاستدراج الناس والتحكم بإرادتهم هي التي تمنحهم ظاهريا الحق في الاختيار بينما تجعلهم في الحقيقة لعبة في يدك، وذلك بأن تحدد خياراتهم في البدائل التي تصب جميعًا في صالحك أو أن تضعهم بين قرني معضلة بحيث يختارون بين شرين أحلاهما مر. وسوف تعجب من أن إحساسهم بأن لهم حرية الاختيار يجعلهم يتقبلون أمورًا كانوا ليرفضونها بشدة لو فرضتها عليهم.

مراعاة القاعدة ١:

في الفترة المبكرة من حكمه كان إيفان الرابع المعروف بإيفان الرهيب يواجه واقعًا صعبًا: فقد كانت البلاد في حاجة ماسة إلى الإصلاح ولكن لم يكن في وسعه أن يفرضه لأن البكوات الذين كانوا يسيطرون على أنحاء البلاد ويرهبون الفلاحين كانوا يحدون كثيرًا من سلطته.

في عام ١٥٥٣ مرض إيفان مرضًا خطيرًا وهو في الثالثة والعشرين من عمره وظن أنه قد شارف على النهاية فطلب من البكوات أن يبايعوا ابنه قيصرًا جديدًا فتردد بعضهم ورفض آخرون صراحة، وحينها أدرك إيفان أنه

لا يملك أي سطوة على البكوات. تعافى إيفان بعدها من المرض لكنه لم ينس أبدًا الدرس الذي تعلمه: فالبكوات متأهبون دائمًا للانقضاض عليه في أي لحظة. الحقيقة أنه في السنوات التالية ارتدَّ أكثر البكوات سطوة إلى ألد أعداء روسيا أي إلى بولندا وليتوانيا وتآمروا معهما على العودة إلى روسيا وخلع القيصر عن العرش بالقوة، بل حتى إن أحدهم وهو أندريه كوربسكي وكان من أقرب المقربين من إيفان انقلب عليه فجأة وتآمر مع ليتوانيا في عام ١٥٤٦ وأصبح بعدها من ألد أعداء القيصر.

حين بدأ كوربسكي في حشد الجيوش لغزو روسيا ظهرت الأسرة الملكية فجأة مهددة أكثر من أي وقت مضى: كان النبلاء الخونة يكيدون من خارج البلاد للغزو من جهه الغرب وكان التتار يحملون على البلاد من الجنوب بينما كان من تبقى من البكوات يثيرون الفتن في الداخل، وكان اتساع الأراضي الروسية يعمل ضدها ويجعل من الصعب الدفاع عنها. ووجد إيفان أنه لو ضرب في اتجاه ينكشف ضعفه في اتجاه آخر ولم يكن في مقدوره أن يتعامل مع هذا الخطر الأخطبوطي متعدد الأذرع إلا إن كانت له السلطة المطلقة، لكن لم تكن له مثل هذه السلطة.

ظل إيفان يفكر مليًّا بحثا عن حل إلى أن جاء صباح الثالث من ديسمبر عام ١٥٤٦. في هذا اليوم استيقظ سكان موسكو على مشهد أدهشهم وحيرهم: مئات الزلاجات تملأ ميدان الكريملين تنتقل القيصر ورجال الصفوة الحاكمة مع ممتلكاتهم إلى مقرهم الجديد في إحدى القرى جنوب العاصمة. لم يعرف الناس الأسباب واجتاح العاصمة خوف من أن يكون القيصر تخلى عنهم للبكوات القساة، وتصاعد الشغب وأغلقت المحلات طوال الشهر التالي، وأخيرًا وصل خطاب من القيصر يشرح فيه أنه لم يعد يحتمل خيانة البكوات وأنه قرر التنازل نهائيًّا عن العرش.

كان لخطاب القيصر تأثير مروع: اتهم التجار والعامة البكوات بأنهم السبب في قرار القيصر وخرج الناس إلى الشوارع، وخاف النبلاء على حياتهم من غضب الجماهير. بسرعة تشكل وفد من الممثلين عن الكنيسة والأمراء والشعب وتوجهوا إلى المقر الجديد للقيصر يتوسلون إليه أن يعود للحكم، فاستمع إليهم حتى انتهوا وفي النهاية رفض. ظل الوفد يترجى القيصر لأيام وأخيرًا عرض عليهم إيفان الاختيار بين أمرين: إما أن يمنحوه السلطة المطلقة أو أن يبحثوا لهم عن حاكم جديد.

في مواجهة الاختيار بين القبول بحاكم طاغية أو الدخول في حرب أهلية "اختارت" أغلب الطبقات في روسيا القبول بالقيصر القوي، وطالبوا بعودة إيفان لاستعادة القانون والنظام. بالفعل عاد القيصر وحاشيته في فبراير وسط احتفالات شعبية حاشدة. بعدها لم يمكن للروس أن يتذمروا من طغيان إيفان لأنهم هم من منحوه هذه السطوة باختيارهم.

التعليق:

كان إيفان الرهيب يواجه مأزقًا صعبًا: أن يذعن للبكوات ويترك البلاد للخراب أو يقاتلهم فيدفع البلاد لخراب آخر، لأنه حتى لو منحته الحرب سيطرة أكبر فإنه لم يكن ليجد أمامه إلا الدمار والضعف والمزيد من الانقسامات. وكان السلاح الذي يستعمله إيفان دائمًا هو الجرأة والهجوم، لكن أي هجوم كان سيقوم به حينها لم يكن يمنحه إلا المزيد من العداء والمزيد من تدهور الأمور.

العيب الأساسي في استخدام العنف أنه يولد لدى الناس سخط ينمي بينهم ردود فعل تقوض سلطتك في النهاية، لكن إيفان كان خلاقا للغاية في

استخدام سطوته ورأى بوضوح أن وسيلته الوحيدة لتحقيق الانتصار الذي يريده هو التظاهر بالتنحي، وبذلك لم يجبر أحدا على فعل شئ بل يمنحهم "الاختيار" بين القبول بتخليه عن السلطة وترك البلاد للفوضى أو إعطائه السلطة المطلقة، ولكي يؤكد حركته أكد لهم أنه يفضل التنحي، وبين لهم بانسحابه لشهر واحد عينة مما قد تواجهه البلاد إذا تنحى نهائيًا من غزو التتار والحرب الأهلية والدمار (وبالفعل حدث كل ذلك لاحقًا بعد موت إيفان في "عهد الاضطراب" الشهير).

يعد الانسحاب أو التنحي من الطرق التقليدية للتحكم بالخيارات، فهو يشعر الآخرين بما تؤول إليه الأمور في غيابك ويقدم لهم "الاختيار" التالي: إما أن أبتعد وتعانون أنتم العواقب أو أعود بالشروط التي أمليها عليكم. حين تتحكم بخيارات الناس بهذه الطريقة يختارون البديل الذي يمنحك السطوة لأن الاختيار الآخر يكون مزعجا لهم، وبذلك تكون قد أجبرتهم ولكن بطريقة غير مباشرة: لأن الناس حين يشعرون بحريتهم في الاختيار يدخلون الشرك الذي تنصبه لهم بسهولة وبدون مقاومة.

مراعاة القاعدة ٢:

تأملت محظية القصور في القرن السابع عشر نينودي لينكلو حياتها ووجدت أن بها ما يسعدها؛ فكان لديها عشاق من الطبقة الملكية ومن النبلاء وكانوا جميعًا يدفعون لها المال بسخاء ويحاولون استرضاءها بالتعليقات اللطيفة والحوارات العميقة ويرغبون في صحبتها أكثر من رغبتهم في جسدها، بل كانوا يعاملونها وكأنها ند لهم، وقد جعلها ذلك تفضل تلك الحياة عن الزواج. لكن في عام ١٦٤٣ توفيت والدتها فجأة وتركتها وهى في الثالثة والعشرين من

عمرها وحيدة تمامًا دون أسرة أو مهر أو أي شئ آخر يدعمها، فانتابها الخوف والتحقت بالدير وتخلت عن كل عشاقها من المشاهير. بعد عام تركت الدير وانتقلت إلى ليون وفي عام ١٦٤٨ عادت إلى باريس وتجمهر حولها العشاق والمعجبون بأعداد أكبر من أي وقت مضى لأنها كانت أكثر محظيات عصرها خفة في الروح وكان الجميع يفتقدون حضورها.

لكن حدث تغيير في أسلوبها لاحظه سريعًا كل معجبيها، فقد وضعت لهم نظاما جديدا من الخيارات والبدائل. وبالنسبة للسادة والإقطاعيين والأمراء المستعدين لدفع الأموال لها سمحت لهم بالاستمرار في الدفع إلا أن التحكم لم يعد في أيديهم، فكانت تنام مع من تريد منهم في الوقت الذي تريده هي ولم يكن المال يمنحهم سوى الفرصة والأمل في نيلها في وقت ما وكان على الجميع الالتزام برغبتها.

ومن لم يرض بالالتحاق بهذه الفئة من الممولين كان يمكنه أن ينضم إلى فئة أخرى كبيرة ومتزايدة من الرجال التي كانت نينو تسميهم شهداء غرامها - وهم الرجال الذين كانوا يترقبون منها طلبا لصحبتها والاستمتاع بتعليقاتها اللاذعة وعزفها على العود وكذلك مجالسة ضيوفها من كبار المفكرين في عصرها من أمثال موليير ولاروشفوكووسان إيفرمون. كان لشهدائها أيضًا الفرصة في مرافقتها فكانت من آن لآخر تنتقي من بينهم حبيبا مقربا تمنحه جسدها وتخضع له بالكامل دون أن يدفع لها المال إلى أن تزهده بعد شهر أو سنة ونادرا ما كان يطول تعلقها بأحدهم عن هذه الفترة. لم تكن للممول أي فرصة في أن يصبح حبيبها ولكن لم يكن لأي من شهدائها أيضًا ما يضمن له أن يصبح حبيبا، وكان بعضهم يظل يتمناها يائسا طوال حياته، فالشاعر شارل يفال مثلًا لم يستطع في أي وقت أن يكون حبيبها ولكنه لم يتوقف أبدًا عن زيارتها لأنه لم يكن يحتمل إبعادها عن حياته.

أدى انتشار الأخبار في الأوساط الراقية في باريس عن المنظومة التي وضعتها نينو إلى إثارة الكثير من العداوات ضدها، وذلك لأنها قلبت الوضع المعتاد للمحظية وجعل لها السيطرة ولعشاقها الخضوع، وهو دور أحرج الملكة والنساء الحرائر من حاشيتها. ما أخافهم حقًّا أن هذه المنظومة لم تكن تبعد الرجال عن نينو بل كانت تزيد من رغبتهم فيها وتقربهم إليها بأعداد متزايدة، وأصبح الممولون يفخرون بأنهم يدعمون نينو في حفاظها على نمط حياتها وأنهم يصحبونها أحيانًا إلى المسرح ويتمتعون بممارسة الحب معها حين تكون راغبة بهم. وكان الفخر الأكبر لشهدائها الذين كانوا يستمتعون بصحبتها دون أن يدفعوا لها شيئًا كما كان لدى كل منهم أمل وإن كان ضئيلا في أن يصبح يومًا حبيبها، وهو أمل كان يشعل الرغبة في شباب النبلاء حيث شاع بينهم أنه لا توجد امرأة تنافس نينو في فنون الحب، لذلك كان الرجال متزوجين أو عزابا، شيوخا أو شبابا يدخلون في شبكتها ويختارون ما يناسبهم من البديلين الذين وضعتهما لهم نينو، وأيا ما يختارونه كان يرضيها ويشبع احتياجها.

التعليق:

كان لدى المحظية فرصة في تحقيق سطوة لا تستطيع المرأة أن تحققها حين تتزوج، ولكن كانت تتهددها أيضًا مخاطر حقيقية: كان الرجل الذي يدفع لها المال يعاملها وكأنه اشتراها وينالها وقتما وأينما يحب، وبعد فترة كان يملها ويهجرها. وبتقدمها في السن كانت المحظية تفقد قدرتها على جذب الرجال ولذلك ولكي تتجنب الفقر والمذلة في شيخوختها كانت تبذل كل ما تستطيع في شبابها للحصول على المال. كان هذا الجشع ضرورة حياة لدى

المحظية ولكنه كان أيضًا ينفر الرجال منها لأن أي رجل يحب أن تريده المرأة لشخصه وينفر كثيراً من المرأة التي لا تهتم إلا بماله.

على عكس ذلك كان يرعب نينو أن تشعر بأنها تعتمد على أحد، ومن البداية كان عشاقها يعاملونها بنوع من الندية والمساواة، ولم تكن تحتمل منظومة لا تترك لها إلا ما كان للمحظية من خيارات قبيحة، والغريب أن المنظومة التي ابتدعتها كانت ترضي الرجال على قدر إرضائها لها: فحقيقة أن الدفع ليس ضامنا للممول بأن ينالها جعله يشعر حين تمارس الحب معه بأنها تريده وترغبه وتمنحه نشوة واشتياقا لا يجده مع أي محظية أخرى، بينما كان شعور شهدائها أنهم غير مجبرين على الدفع يعطيهم إحساسا بالتميز وكأنهم جماعة من المريدين يجمعهم الأمل في أن أيا منهم قد يصبح يومًا حبيبها. وأخيراً لم تكن نينو تجبر أحدا أن يصبح ممولا أو شهيدا فكان كل شخص "يختار" ما يريد وكان ذلك يرضي كبرياء مريديها وإحساسهم برجولتهم.

إعطاؤك للناس حرية الاختيار أو الأدق توهم حرية الاختيار يمنحك سطوة كبيرة حين تحدد لهم البدائل التي يختارون منها، وفي حين كان من بين البديلين الذين حددهما إيفان بديلا يخسره ويعني فقدانه لسلطاته كان البديلان الذين وضعتهما نينو يشبعان رغباتها فالأول كان يوفر المال لسد احتياجات صالونها والآخر كان يعطيها أقصى ما قد تمنحه لها السطوة وهو طائفة من المعجبين وحريما من الرجال تختار من بينهم عشاقها.

كانت المنظومة في مجملها تعتمد على محرك أساسي وهو الأمل حتى وإن كان ضئيلا لشهيدها أن يصبح يومًا ما عشيقا، لذلك اجعل دائمًا من بين خياراتك أن تضع لرعاياك وضحاياك الأمل في أنهم سينالون يومًا ما الثروة

أو المجد أو المتعة وسيجعل ذلك أكثر الرجال اتزانا وتعقلا ينقادون لك ويسلكون المسارات الأشد سخفا ولا عقلانية لأنك تمنحهم أهم ما يريدون وهي الأحلام والتمنيات. الجمع بين إيهام الناس بحريتهم في الاختيار وإمكانية تحقيقهم مكاسب في المستقبل يغري حتى أكثر الناس عنادا للسقوط في شباكك الحريرية.

مفاتيح للسطوة:

توحي لنا الكلمات مثل "الحرية" و"الاختيار" و"البدائل" بإمكانات أكثر كثيرًا مما تفيدنا في الواقع. إن دققت في الخيارات المتاحة لنا في الأسواق أو الانتخابات أو العمل ستجد أنها محدودة للغاية، فلا يسمح لنا غالبًا بالاختيار إلا بين أ أو ب دون باقي حروف الأبجدية. ومع ذلك وحين يلوح لنا أوهن وهم للاختيار لا نرى البدائل التي حرمنا منها، و"نختار" أن نظن أننا أحرار وأننا عوملنا بكرامة، وننفر من التفكير العميق الذي يبين لنا مدى تفاهة الحرية المتاحة لنا.

السبب في عزوفنا عن التفكير في تفاهة اختياراتنا هو أن الإكثار من الحرية يوترنا ويقلقنا، وفي حين يوحي لنا التعبير بأن "خياراتنا غير محدوة" بالبشر والآمال نجد في الواقع أن الخيارات غير المحدودة تشل تفكير الناس وتعجزهم عن اتخاذ قرار، ويشعرون بالراحة حين يتوجب عليهم الاختيار بين بدائل قليلة.

هذه الحقيقة توفر للأذكياء والماكرين فرصا هائلة للخداع، ذلك لأنها تجعل الناس لا يشعرون بأنك تخدعهم أو تتلاعب بهم حين تفرض عليهم الاختيار بين بدائل قليلة ولا ينتبهون إلى أنك تمنحهم القليل من الحرية مقابل الكثير من فرض إرادتك. عليك أن تجعل دائمًا من ضمن مهاراتك أن تحدد

للناس نطاقا محدودا من الخيارات، وهناك مثل يقول أن الطائر الذي يدخل قفصه باختياره يغرد أكثر عذوبة.

وفيما يلي عرض للطرق الشاسعة "للتحكم بالبدائل":

موِّه البدائل. تمويه أو تلوين البدائل كان من التقنيات المفضلة لدى هنري كيسنجر، فحين كان وزيرا للدولة في عهد الرئيس ريتشارد نيكسون كان يعلم أنه أكثر خبرة وأكثر قدرة على اتخاذ القرارات من الرئيس، ولكنه لم يستطع أن يحدد له سياساته لأن ذلك كان سيحرجه ويظهر ما لديه من خور. لذلك كان كيسنجر يضع ثلاثة أو أربعة حلول لأي موقف وكان يعرضها بحيث يجعل البديل الذي يفضله يبدو كأفضل الحلول. وفي كل مرة كان نيكسون يبتلع الطعم دون أن يشعر أن كيسنجر يجبره على الاختيار. وهذه الطريقة تفيدك إن كنت تتعامل مع ولي خائر.

اضغط على من يقاوم. كان انتكاس المرضى أكبر مشكلة تواجه د.ملتون هـ. أريكسون رائد العلاج بالتنويم المغناطيسي في الأعوام ١٩٥٠، فقد كان التحسن السريع للمرضى يخفي مقاومة عميقة للعلاج: فكان المرضى يعودون لحالاتهم الأولى ويلومون الطبيب على الفشل ويتوقفون عن متابعة علاجهم. لكي يتجنب الطبيب هذا السلوك كان يستبق بأن يأمر المريض بأن يدخل في انتكاسة وأن يشعر بالمعاناة التي جاء بها للعلاج أي أن يعود إلى نقطة الصفر، وحين كان المريض يواجه هذا البديل كان "يختار" أن يتجنب الانتكاسة – وهو بالطبع ما كان يريده إريكسون.

تلك التقنية جيدة في التعامل مع الأطفال والمعاندين الذين يحبون أن يفعلوا عكس ما تطلبه منهم: اجعلهم "يختارون" ما تريده منهم بالتظاهر بأنك تطلب منهم أن يفعلوا عكسه.

بدِّل ساحة التلاعب. في أعوام ١٨٦٠ - قرر جون د. روكفلر أن يحتكر صناعة النفط، ورأى أنه لو بدأ في شراء شركات النفط الصغيرة لعرف الجميع نواياه وقاوموها، ولذلك بدأ سرًّا في شراء شركات القطارات التي تنقل النفط لهذه الشركات، وحين كان أصحاب شركة يرفضون مطلبه في شرائها يذكرهم بأنهم يعتمدون عليه لنقل نفطهم، وأن رفضه للنقل أو رفع أسعاره يدمر أعمالهم. بذلك لم يترك تبديل روكفلر لساحة التلاعب للشركات الصغيرة إلا اختيار ما فرضه عليهم.

هذا التكتيك يجدي مع الخصوم الذين لا يهمك أن يعرفوا أنك تفرض عليهم ما تريد، ومع من قد يعارضونك في كل الأحوال.

تقليص البدائل. كان تاجر الفنون في أواخر القرن التاسع عشر أمبرواز فولار يجيد هذه الحيلة.

كان يأتي الزبون إلى فولار يطلب عملا لسيزان فيعرض عليه فولار ثلاث لوحات دون أن يذكر السعر وبعدها يتظاهر بأنه ينعس، فيرحل الزبون دون أن يتخذ قرارا بالشراء. وفي اليوم التالي كان الزبون يعود عادة وحينها يعرض عليه فولار لوحات أقل إبداعا مدعيا أنها نفس اللوحات التي رآها الزبون أمس، وحينها يتأملها الزبون متحيرا ويرحل ليفكر في الأمر، ثم يعود في اليوم التالي وحينها يعرض عليه أعمالا أقل جمالا من سابقتها، حينها يدرك الزبون أن الأفضل له أن يقتنص الفرصة بدلا من أن يأتي غدا ولا يجيد إلا أعمالا أقل جمالا وبسعر أعلى.

من الصور الأخرى لهذه الطريقة أن ترفع السعر في كل مرة يتردد فيها المشتري ويرحل دون أن يقرر، وهي حيلة ممتازة في التفاوض مع المعروفين

بالتردد، لأن فكرة أنهم سيحصلون اليوم على ما لن يحصلوا عليه غدا تشجعهم على اتخاذ القرار.

حيلة الرجل الضعيف على حافة الهاوية. يسهل التحكم بالضعاف حين تتحكم بالبدائل المتاحة لهم. كان الكاردينال دي ريتز المحرض الشهير في القرن السابع عشر يعمل كمستشار غير رسمي لدى دوق أورليانز وهو رجل كان معروفا بالتردد، وكان من الصعب إقناعه بالإقدام على فعل شئ، فكان دائمًا يسوِّف ويزن بين البدائل وينتظر إلى آخر لحظة ويوتر أعصاب كل من يعمل معه. لكن استطاع ريتز أن يكتشف حيلة للتعامل معه: كان يذكر له ما يحيط به من مخاطر ويبالغ في وصفها على قدر ما يستطيع إلى أن يعتقد أن الهاوية تحيط به من كل اتجاه إلا إن فعل ما ينصحه به ريتز.

تشبه هذه الحيلة حيلة "تمويه البدائل" لكن مع الضعفاء عليك أن تكون أكثر حدة، لأن إثارتهم للإحساس بالخوف والهلع هي وحدها التي تجعلهم يتخذون قرارا، وإن حاولت إقناعهم بالمنطق ستجدهم يجادلون ويماطلون حتى يصيبونك بالملل والإعياء.

حيلة الشركاء في الجريمة. هذه حيلة تقليدية لدى المحتالين الكبار: تستدرج ضحيتك إلى المشاركة في مخطط إجرامي لتشعره بأنه يشارك الذنب والمصير. تجعله يخطط معك في الاحتيال وفي ارتكاب جريمة (غالبًا متوهمة كما حدث مع سام جيزيل القاعدة ٣) وحينها يسهل عليك التلاعب به. كان المحتال الفرنسي الشهير في ١٩٢٠ - سيرج ستافسكي يشرك أعضاء الحكومة في حيله وخداعه لدرجة أن أحدًا منهم لم يجرؤ على توجيه الاتهامات إليه، "اختاروا" أن يتركوه يفعل ما يريد. والأفضل لك أن تورط معك في الخداع الأشخاص الذين قد

يؤذونك كثيرًا إن فشلت مخططاتك، حتى وإن كان توريطك لهم غير مباشر لأن مجرد التلميح بتورطهم يضيق خياراتهم ويضمن سكوتهم.

قرنا المعضلة. ظهرت هذه الحيلة بوضوح في زحف الجنرال ويليام شيرمان على ولاية فيرجينيا أثناء الحرب الأهلية في أمريكا، فعلى الرغم من الاتحاديين كانوا على معرفة بالاتجاه الذي يسلكه شيرمان إلا أنهم لم يستطيعوا التخمين إن كان سيهاجم من الميمنة أم من الميسرة لأن الجنرال قسم جيشه إلى جناحين، وإن هرب المتمردون من جناح يحاصرهم الجناح المقابل. هذه الحيلة من الحيل التقليدية للمحامين في المحاكم: يدفع المحامي الشاهد للاختيار بين تفسيرين محتملين لنفس الحادثة يحمل كل منهما ثغرة، ويظل يضغط المحامي عليه ليجيب عن السؤال وهكذا وأيا ما يجيب به الشاهد يقوض شهادته. سر النجاح لهذه الحيلة هي سرعة الهجوم: لا تدع للضحية وقتا للتفكير، بل اجعلها تتقلب بين قرني المعضلة حتى تقضي على نفسها بنفسها.

ولتفهم: أن في صراعك مع خصومك يلزمك في أغلب الأحيان أن تؤذيهم، وإن ظهر لهم بوضوح أنك من آذاهم يردون بانتقام، لكن إن ظهر لهم أنهم هم من آذوا أنفسهم بأنفسهم يخضعون لك سريعًا. حين قرر إيفان ترك موسكو والإقامة في الريف وافق المواطنون على طلبه للسلطة المطلقة، وفي السنوات التالية لم تكن معارضتهم قوية للترهيب الذي فرضه على البلاد لأنهم هم من منحوه هذه السلطة. لذلك، فإن الأفضل لك دائمًا أن تترك لضحاياك أن يختاروا السم بأنفسهم ثم تسعى جاهدا لإخفاء أنك من قدمته لهم.

الصورة

قرنا الثور.

يحاصرك الثور بقرنيه ليس قرنا واحدا ليسمح لك بالهروب لكن قرنين يمسكان بك. وسواء اتجهت يمينا أو شمالا تطعنك أطرافه الحادة والمميتة.

اقتباس من معلم: يستطيع الناس أن يتحملوا وينسوا الجراح والشرور التي يسببونها لأنفسهم بأنفسهم ولكنهم لا يتحملون أو يغفرون الجراح والشرور التي يرتكبها ضدهم الآخرون.

(نيقولو مكيافيللي، ١٤٩٦ - ١٥٢٧).

عكس القاعدة:

للتحكم بالبدائل غرض واحد: أن تخفي عن الآخرين سطوتك وأنك من سببت لهم الأذى، ولذلك تفيد هذه الحيلة من سطوتهم هشة والذين لا يستطيعون أن يفعلوا ما يريدون دون أن يكونوا بمنأى عن ارتياب الآخرين أو حقدهم وانتقامهم. لكن الحقيقة هي أنه في أغلب الأحوال لا يعد من الحكمة أن تظهر سطوتك صراحة وبعنف حتى وإن كنت آمنا وقويا، ويظل من رشاقة السلوك ومن قوة التأثير تجعل الآخرين يتوهمون أن لهم الحق في الاختيار.

لكن أحيانًا يؤدي التحكم بخيارات الآخرين إلى تقليل خياراتك أنت أيضًا، ويفيدك في بعض المواقف أن تسمح لخصومك مدى متسع من البدائل والخيارات: فملاحظتك لهم وهم يتصرفون يوفر لك الفرصة لجمع المعلومات عنهم والكيد لهم. كان المصرفي الشهير في القرن التاسع عشر جيمس روتشلد يحب هذه الطريق: وكان يرى أنه لو قلل من حرية خصومه تضيع عليه فرصة مراقبة استراتيجياتهم والتخطيط للمستقبل، فكانت الحرية التي يمنحها لهم على المدى القصير تفيده في قوة الهجوم عليهم على المدى البعيد.

القاعدة ٣٢
خاطب في الناس آمالهم وأحلامهم وليس واقعهم

الحكمة:

أغلب الناس يحبون تجاهل الحقائق والوقائع لأنها مؤلمة وقبيحة، وينظرون لمن يصنع لهم الشاعرية والخيال كأنه واحة وسط صحراء يتدافعون إليه أفواجا. تعلم أن تحرك في الناس آمالهم وأحلامهم وسوف تجني سطوة كبيرة.

مراعاة القاعدة:

ازدهرت المدينة الدولة في البندقية لسنوات طويلة، وجعلهم ذلك يظنون أن يد الله تؤيد جمهوريتهم الصغيرة وتحميها من صروف الدهر، فقد جعلهم الاحتكار شبه التام لتجارة الشرق في العصور الوسطى وبدايات النهضة من أغنى المدن في أوروبا، وكانت حكومتهم الرشيدة توفر لهم حريات لم يتمتع بها أي مواطن في إيطاليا طوال تاريخها. لكن تغيرت أقدارهم فجأة في القرن السادس عشر، فقد أدى اكتشاف الأمريكتين إلى نقل مركز السطوة إلى الجانب الغربي من أوروبا بداية إلى إسبانيا والبرتغال ولاحقًا إلى هولندا وإنجلترا، ولم تستطع البندقية الاستمرار في المنافسة الاقتصادية وانهارت إمبراطوريتهم، وأتت الضربة التي قضت عليهم عام ١٥٧٠ مع استيلاء الأتراك على جزيرة قبرص وكانت أهم ممتلكاتهم في البحر المتوسط.

أفلست أعرق الأسر في البندقية وانهارت مصارفها، واجتاح الناس الركود والكساد. كانت حداثة زوال ماضيهم الذهبي الذي عاشه البعض وسمعه الآخرون من آبائهم يجعلهم يشعرون بنوع من العار والإهانة، وظنوا أن الأقدار تتلاعب بهم وأن أمجادهم ستعود قريبا، لكن كان ما يزعجهم هو السؤال: كيف يدبرون أمورهم إلى أن تعود أمجادهم؟

انتشرت الشائعات في عام ١٥٨٩ بأنحاء البندقية عن وصول رجل بالقرب منهم "إل براجادينو" يتقن السيمياء وحقق ثروة هائلة من قدرته - كما ظنوا - من تحويل المعادن الرخيصة إلى ذهب باستخدام مادة سرية. كان من أسباب الانتشار السريع للشائعات أن أحد نبلاء البندقية سمع أثناء زيارته لبولندا نبؤة من متنبئ شهير بأن البندقية سوف تستعيد مجدها وسطوتها إن وجدت رجلًا يتقن سيمياء صناعة الذهب، ولذلك وحين سمع أهالي البندقية عن مهارات براجادينو وأن هسيس الذهب يسمع دائمًا بين يديه وأنه يملأ أركان قصره بالمقتنيات الذهبية.

بدأ الناس في الحلم بأن البندقية سوف تنتعش على يدي هذا الرجل. تحرك وفد من العائلات العريقة بالمدينة إلى مقر براجادينو في بريشيا، وتجولوا في قصره وانبهروا حين رأوه يعرض عليهم قدراته في صناعة الذهب حين أخذ حفنة من المعادن الرخيصة وحولها إلى عدة أوقيات من تراب الذهب. كان نواب المدينة في مجلسهم يناقشون عرض مشروع للموافقة على دعوة براجادينو للانتقال إلى البندقية وللإقامة على نفقة المدينة، حين أتتهم أنباء أن دوق مانتوا ينافسهم في شراء خدماته، وسمعوا أن براجادينو أعد حفلا لاستقبال الدوق في قصره مرتديا رداء ذهبيا بأزرار من الذهب وكانت ساعة يده وأطباق الطعام وغيرها من الأدوات كلها من الذهب. خوفا من أن تخسر

البندقية خدمات الرجل وافق المجلس بالإجماع تقريبا على دعوته إلى البندقية ووعدوا بإعطائه تلال المال التي كان يطلبها للاستمرار في الحياة المترفة التي كان يعيشها بشرط أن ينتقل إلى المدينة في أقرب فرصة.

في أواخر ذلك العام وصل براجادينو الغامض إلى البندقية، كان مظهره حازما ومؤثرا بعينيه الثاقبتين وحاجبيه الكثيفتين وكلبي الحراسة الكبيرين الذين كانا يصحبانه إلى كل مكان، واستقر في قصر فخم بجزيرة جوديكا. كانت الجمهورية تنفق على مآدبه وملابسه وعلى كل نزواته المسرفة، واجتاح الناس الهوس بالسيمياء، ففي الشوارع والأركان كان الباعة المتجولون يعرضون بضاعتهم من الفحم وأجهزة التقطير ومنافخ الكير والكتب التي تشرح طرق التحضير، وأصبح الجميع يمارس السيمياء - ما عدا براجادينو.

لم يبدُ على السيميائي أنه متعجِّل لتصنيع الذهب الذي سينقذ البندقية من خرابها، لكن الغريب أن تباطؤه لم يقلل من شعبيته بل زاد من اتباع الناس له. تدفق المعجبون من كل أنحاء أوروبا بل ومن آسيا لملاقاة هذا الرجل النابغة، وطوال شهور كانت الهدايا تنهال عليه من كل صوب، لكن دون أن تظهر أي بادرة للمعجزة التي كان سكان البندقية واثقين أنه سيفعلها، ولكن في النهاية ملَّ المواطنون وتساءلوا إن كان انتظارهم سيطول إلى الأبد. في البداية كان النواب يطلبون منهم الصبر والتمهل لأن براجادينو شيطان حاذق يحب من يتملقه، ولكن بعدها ضجر النبلاء أيضًا وأصبح على النواب أن يظهروا لسكان المدينة مقابلا فعليا لاستثماراتهم المتفاقمة.

كان براجادينو يتعامل مع المتشككين باحتقار، لكنه أجابهم هذه المرة بأنه قد حضر بالفعل المادة الغامضة في مصنع المدينة ويمكنه أن يستخدمها كلها

مرة واحدة فيحصلون حينها على ضعف ما لديهم من الذهب، لكن الانتظار يجعل المادة تعطي نتيجة أفضل، ولو تركوا المادة داخل صندوق لسبع سنوات يمكنها أن تضاعف الذهب في المصنع إلى ثلاثين ضعفا. وافق معظم قادة المدينة على الانتظار حتى يختمر منجم الذهب لكن الآخرين غضبوا من أن يواصل هذه الرجل حياته الملكية لسبع سنوات أخرى على حساب إفقار المواطنين، وأكد المواطنون هذا الغضب. وأخيرًا طلب الخصوم من السيميائي أن يثبت مهارته ويحضر في أقرب وقت كمًّا كبيرًا من الذهب.

رد براجادينو كمن يثق بعلمه أن البندقية بتعجلها إهانة كبرياءه وتستحق أن يحرمها من مواهبه، وهجر المدينة واستقر بداية في مدينة بادوا القريبة ثم انتقل في عام ١٥٩٠ إلى ميونخ بدعوة من دوق بافاريا الذي كان حاله مثل البندقية، فقد خبر الثراء في بدايات حياته ثم أفلسه مجونه وكان يأمل أن يستعيد له السيميائي الشهير ما أضاعه. هكذا عاد براجادينو إلى الحياة المترفة التي عرفها في البندقية وتكرر ما كان يفعله مع قادتها ومواطنيها.

التعليق:

عاش سبريوت مامونيا حتى السنوات الأولى من شبابه مواطنا في البندقية قبل أن يبتكر لنفسه هوية جديدة ويصبح السيميائي براجادينو. رأى مامونيا الكساد الذي أصاب المدينة وكيف كان المواطنون يحلمون أن تأتي معجزة وتنقذهم من مصيرهم، وبينما كان غيره من المشعوذين يتقنون خفة اليد أتقن هو التعامل مع الطبيعة البشرية. كانت البندقية هدفه في البداية فسافر إلى الخارج وجمع بعض المال بخدعة السيميائية، ثم عاد إلى إيطاليا

وافتتح متجرا في بريشيا، واكتسب شهرة كان يعلم أنها ستصل إلى البندقية. والحقيقة أن السطوة التي تسمع عنها من بعيد تكون أكبر تأثيرا.

لم يستخدم مامونيا العروض المبتذلة لإقناع الناس بمهارته في السيمياء، لكن كان قصره المترف وملابسه المكلفة وهسيس الذهب في يديه أكثر إقناعا من أي حجة منطقية، وأطلق بهذا الأسلوب إعصارا ظل يشتد في كل خطوة: كانت ثروته تقنع الناس بتفوقه كسيميائي وشجعت أشخاصا مثل دوق مانتوا على منحه الأموال التي زادت من ثروته وأكدت أكثر وأكثر على سمعته كسيميائي وهكذا. وحين ترسخت سمعته وبدأ الأدواق والحكام في التنافس على خدماته لم يكن عليه أن يشغل نفسه بتفاهات إثبات مهارته، بل أصبح من السهل عليه خداع الناس لأنهم أصبحوا هم من يخدعون أنفسهم. كان شيوخ البندقية الذين راقبوه وهويعرض عليهم قدراته من اليأس واللهفة بحيث لم يلاحظوا الأنابيب الزجاجية في أكمامه التي يصب منها تراب الذهب على المعادن الرخيصة، فحين انطبع لديهم بأنه عبقرى وغريب في تصرفاته ترسخ لديهم الاقتناع بأنه السيميائي الذي ينتظرون ولم يستطع أحدهم أن يلاحظ سذاجة عروضه.

تلك هي سطوة الأحلام التي تسيطر علينا جميعًا خاصة في أوقات القهر والحرمان، فالناس لا يحبون أن يعرفوا أنهم السبب في سوء أحوالهم بحماقتهم وسوء أفعالهم، ويفضلون أن يظنوا أن شيئًا من خارج أنفسهم هو من سبب لهم الدمار لأن ذلك يجعلهم يحلمون بأن الإنقاذ أيضًا سيأتي من خارج أنفسهم. تخيل كيف كان الناس سيستقبلون براجادينو إذا أتى لقادة المدينة بتحليلات متعمقة للأسباب الحقيقية التي أدت إلى انكماش اقتصادهم وعرض عليهم الحلول الصعبة والمرهقة التي تنقذهم من خرابهم. الحقيقة

غالبًا ما تكون قبيحة وحلولها مؤلمة - لكن هذا القبح والألم هوما عاناه أجدادهم إلى أن استطاعوا تأسيس إمبراطوريتهم، لكن الأحلام - وفي حالة البندقية حلم السيمياء - أسهل على الفهم وأكثر إرواء لرغبات القلوب.

عليك لكى تحصل على السطوة أن تشعر الناس بالبهجة من خلال مخاطبتك لأحلامهم، ولا تعد أحد أبدًا بالتحسن التدريجي ببذلهم للجهود الشاقة بل عليك أن تعدهم بالقمر والنجوم أو بالتغير الرائع والسريع في حياتهم أو بكنز الذهب الذي يمنحهم الثروة.

لن يعجز الشخص عن جعل الناس يؤمنون بأشد آرائه سخفا إن كانت لديه القدرة على إظهارها بأسلوب جذاب.

دافيد هيوم، ١٧٧٦,١٧١١

مفاتيح للسطوة:

الأحلام لا تكفي وحدها وتحتاج للتعامل مع الواقع والإصرار بلا كلل أو ملل، وقهر الواقع لنا هو ما يعطي للأحلام سطوتها وتأثيراتها العميقة. في القرن السادس عشر كان الواقع الذي تواجهه البندقية هو الانهيار وفقدان النفوذ، وكان حلمهم هو استعادة أمجادهم السابقة بمعجزة السيمياء، وكلما ازداد واقعهم سوءا كان حلمهم يكبر بأن تستعيد المدينة سطوتها وثروتها فجأة من تحويل التراب إلى ذهب.

الشخص الذي يستطيع صناعة الحلم من قسوة الواقع تتحقق له سطوة هائلة. حين تبحث عن الحلم الذي سيأخذ بقلوب الجموع عليك أن تنتبه

للحقائق البسيطة التي تفرض نفسها علينا جميعًا، ولا يغرينك الصور المجيدة التي يرسمها الناس لحياتهم بل عليك أن ما يأسرهم حقًا ويأخذ بألبابهم، وحين تكتشف ذلك يصبح في يدك المفتاح السحري الذي يتيح لك السطوة عليهم.

بالرغم من تغير الناس والأزمان إلا أن هناك عدد محدود من الوقائع التي تقهر الناس نعرضها فيما يلي ونعرض معها الفرص التي توفرها للحصول على السطوة:

الواقع: التغير يحدث تدريجيا وببطء، ويتطلب الجهد والتوفيق وقدرا كبيرا من إخلاص الذات وقدرا أكبر من الصبر.

الحلم: بضربة واحدة يمكنك أن تغير حياتك ولا تحتاج للعمل الشاق أو الحظ أن التفاني أو الانتظار.

ذلك بالطبع هو الحلم الذي يستخدمه المشعوذون إلى يومنا هذا، وكان السبب في نجاح براجادينو. قدم للناس الوعد بالتحول المفاجئ والكبير من الفقر إلى الغنى أو من المرض إلى الصحة أو من البؤس إلى السعادة، وستجدهم يتبعونك حشودا وأفواجا.

فمثلًا كيف استطاع الدجال العظيم في القرن السادس عشر ليونارد تورنايسر أن يصبح طبيب القصر في براندنبرج (بألمانيا القديمة) دون أن يدرس الطب؟ بدلا من أن يقدم العلاج بالبتر أو العلقة أو مطهرات الأمعاء كريهة الطعم والرائحة (وهي العلاجات التقليدية في عصره) كان تورنايسر يقدم شرابا معسولا ويعد مرضاه بالشفاء الفوري. وكان رجال الصفوة المتأنقون يفضلون "شراب الذهب" الذي كان يدفعون ثمنه باهظا. وكان حين يواجه مرضا عضالا يراجع النجوم ويلجأ إلى التعاويذ، فمن كان يستطيع أن يقاوم إغراء أن يتحقق له الشفاء دون أن يعاني أو يتألم.

الواقع: المجتمعات لها قوانين وحدود تحكم الجميع وتجعلهم يلتزمون بعاداتهم المألوفة التي لا تتغير بسهولة.

الحلم: يمكننا أن نصنع عالما جديدا يزيل القواعد والعادات ويتيح الفرص للمغامرة.

في بداية الأعوام ١٧٠٠ت انتشر بين اللندنيين أحاديث عن شاب غامض اسمه جورج سالمانزر، وأنه جاء من بلاد يراها الإنجليز ساحرة هي جزيرة فوموزا (تايوان حاليا) قبالة شاطىء الصين. تعاقدت جامعة أوكسفورد مع سالمانزر لتدريس لغة الجزيرة وبعدها بسنوات قليلة كلف بترجمة الإنجيل إلى اللغة الفرموزية، وبعدها ألف كتاب حقق أعلى المبيعات من لحظة ظهوره عن الأماكن والعادات في فرموزا، وأصبح الشاب ضيفا دائمًا على أعضاء الأسرة الملكية يسليهم ويحيي لهم غرائب الأحداث والعادات في بلاد نشأته.

لكن بعد موته تبين من وصية سالمانزر أنه ليس أكثر من رجل جاء من فرنسا ويملك خيالا واسعا، وكل ما قاله عن فرموزا - من أبجديتها ولغتها وآدابها وثقافتها - كان من ابتكاره، فاستغل جهل الإنجليز بهذه البلاد ليؤلف قصة متقنة تشبع رغبتهم في المغامرة واكتشاف العجائب، وقد وفرت له قسوة المجتمع الإنجليزي في وأد الرغبات والأحلام التي تهدم قيم المجتمع فرصة رائعة للتلاعب بخيالهم.

وبالطبع يمكن للحلم بغير المألوف أن يأخذ شكلا جنسيا بشرط أن لا يتحدد فيه صورة جسدية جامدة، لأن الجسد يحد من سطوة الخيال، لأنك تستطيع أن تراه وتمسكه وتمل منه كما كان يحدث مع معظم المحظيات. مفاتن الجسد لدى المرأة تثير في الرجل شهيته إلى البحث باستمرار عن بهجة مختلفة

وجمال جديد، ولكي تظل للحلم بالمرأة سطوته عليه أن يظل دائمًا متجاوزا للواقع، فالراقصة ماتا هاري مثلًا التي أبهرت جماهير باريس قبل الحرب العالمية الأولى كان جمالها عاديا، وكان مرض سطوتها هو ابتكارها لهالة الغربة والغرابة وعدم القدرة على فهمها واستيعاب سحرها، فكان السحر لديها ليس الجنس نفسه ولكن كسرها للمألوف والمعتاد في المجتمع.

من الأشكال الأخرى للحلم بالغريب وغير المألوف هو بساطة الأمل في التخلص من الملل والرتابة. كان كبار المحتالين يحبون أن يستغلوا ما يتميز به العمل من قهر ورتابة وفقدان للمغامرة، فكان المحتال مثلًا يستثير الحلم باكتشاف كنز إسباني قديم بمشاركة من شابة مكسيكية فاتنة وابتداع علاقة برئيس دولة من أمريكا الجنوبية أو أي شئ آخر يكسر رتابة الكدح والعمل.

الواقع: المجتمعات منقسمة وتتكون من أفراد تتنازعهم المصالح والخلافات.

الحلم: أن توحد المثل العليا والروابط الروحانية بين الناس وتسمو بهم فوق النزاعات.

في ١٩٢٠ات استطاع المحتال أوسكار هرتزل أن يجمع ثروة كبيرة في وقت قليل باستخدام حيلة السير فرانسيس دراك القديمة والمعروفة - قام هرتزل بإقناع كل من كان لقبهم "دراك" أنه علم بمكان "كنز آل دراك" وهو كنز يكفي أن يمنح كل منهم مالا وفيرا، وأن عليهم أن يتكاتفوا معا لمواجهة الحكومة والنافذين الذين يرغبون في من الورثة الحقيقيين من نيل حقوقهم، وتكون بين هؤلاء الناس رابط روحاني من الإحساس بالقهر وحلم مشترك لاسترداد ميراثهم المنهوب، وبدأوا في شن حملات واجتماعات تؤجج المشاعر. اصنع مثل

هذا الرابط بين الناس وسوف تحصل على سطوة كبيرة، إلا أنها سطوة خطيرة قد تنقلب ضدك في أي لحظة، فتلك هي حيلة المحرضين ومثيري الفتن.

الواقع: الموت حق، وما زال وانقضى لا يعود أبدًا للحياة من جديد.

الحلم: يمكن إحياء الماضي وبعث الأعمال العظيمة للحياة.

تلك حيلة يستخدمها المحتالون بطرق مختلفة ولكنها تتطلب الكثير من المهارة والمكر.

يجمع النقاد والهواة على قيمة وجمال لوحات فيرمير إلا أنها لوحات نادرة للغاية. لكن في عام ١٩٣٠ - بدأت تظهر أعمال جديدة لفيرمير وتم عرضها على الخبراء فأكدوا أنها أصلية، وكان امتلاك واحدة منها يثري صاحبها للأبد. وكما عاد عذير عاد فيرمير بمعجزة للحياة، وتم إحياء الماضي.

اكتشف لاحقًا أن اللوحات الجديدة كانت من إبداع مزيف هولندي في منتصف العمر هو هان فان ميجران، وقد اختار فيرمير موضوعا لاحتياله لأنه كان يفهم سطوة الحلم: فقد صدق الخبراء والجمهور أن اللوحات أصلية لأنهم كانوا يتمنون من أعماقهم أن تكون أصلية.

تذكر: مفتاح الحلم هوأن تنأى بالناس عن الواقع، فهذا التنائي يوحي لهم ويغريهم ببساطة الحياة وخلوها من التعقيدات. لذلك عليك أن تجعل ما تطرحه عليهم مخالفا لما يعيشونه من قهر، واجعله هائما كالسراب الذي يغري ظمأهم ويفر من بين أيديهم إذا اقتربوا منه ولا تكن محددا في وصفك لما تمنيهم به بل اجعله مفتوحا على كل التفسيرات. فالسر في قدرة الحلم الزائف هو أن يظل قريبا من الناس بما يكفي لإغرائهم وإثارة خيالهم، ونائيا بما يبقى على ظمأهم ورغبتهم في المزيد.

القمر.

يظهر لنا ثم يغيب. ويتغير شكله ولا يمكننا أن نصل إليه أو نحتويه.

ننظر إليه فيأخذنا الشغف والخيال ولا نستطيع أبدًا أن نعتاده ونبتذله. بل يظل يثير فينا الأحلام دون انقطاع. لا تقدم للناس الواضح والمعتاد بل منيهم بالقمر.

اقتباس من معلم: الكذبة شئ يختلقه الإنسان ويزخرفه ليثير في النفس الأحلام وقد تدخله في نشوة صوفية، أما الواقع فمحبط وكئيب ولا يطيب لأحد مذاقه. وأكثر من يكرهه الناس هو من يذكرهم دائمًا بواقعهم ولا يثير فيهم الأحلام والرومانسية... وقد وجدت دائمًا أن الخيال والحلم أكثر ربحا وإثارة بكثير من قول الحقيقة.

(جوزيف وايل، "الفتى الأصفر"، ١٨٥٧ـ ١٩٧٦).

عكس القاعدة:

التلاعب بأحلام الناس قد يمنحك السطوة ولكنه يعرضك أيضًا للمخاطر، فالحلم يحتفظ دائمًا بروح اللعب - فمن دواخلهم يعرف الجمهور إلى حد ما إنك تستغفلهم ولكن يرغبون في الإبقاء على الحلم حيا لأن ذلك يسهل لهم ويبعدهم مؤقتا عن الواقع، فلا تأخذ الأمر بجدية زائدة وتقترب كثيرًا من النقطة التي تجعلهم يطلبون منك أن تحقق ما تعدهم به، لأنك إن وصلت إلى هذه النقطة تكون في خطر كبير.

بعد إن وصل براجادينو إلى ميونخ وجدهم أعقل وأقل اعتقادا بالسيمياء من أهالي البندقية، فلم يكن يؤمن بها سوى الدوق الذي كان يتمنى أن ينقذه

السحر من ورطة. وحين بدأ براجادينو في ممارسة لعبة الإغراء المعتادة وأخذ يتلقى الهدايا متوقعا من الجمهور أن ينتظر فوجئ بتصاعد غضب الناس من أنهم يدفعون المال دون أن يحصدوا النتائج. وفي عام ١٥٩٢ طالب الناس بالقصاص وسريعا سقطت رأس براجادينو في سلة المقصلة. لعب براجادينو بنفس لعبته القديمة بإلقاء الوعود دون تحقيق النتائج ولكن هذه المرة لم يقدر مدى صبر مضيفيه وأدى اكتشاف فشله عن الوفاء بوعوده لهم إلى فقدانه لحياته.

نقطة أخيرة:

لا ترتكب أبدًا خطأ الاعتقاد بأن الأحلام يجب أن تكون دائمًا حالمة وخيالية، فالحلم بطبيعته يناقض الواقع لكن الواقع يكون أحيانًا استعراضيا ومنمقا لدرجة تجعل الناس يحنون للبساطة. مثال لذلك الصورة الخشنة للمحامي الريفي الملتحي التي صنعها أبراهام لنكولن لنفسه وجعلت الناس ينتخبونه للرئاسة كرجل عادي يمثل عامة الشعب.

استطاع ب.ت.بارنوم أن يقدم عرضا ناجحا مع توم ثامب القزم الذي كان يقلد مشاهير قادة الماضي من أمثال نابليون ويسخر منهم سخرية لاذعة، وقد أعجب الجميع وحتى فيكتوريا ملكة إنجلترا بهذا العرض لأنه كان يلائم مزاج العصر: فقد ملَّ الناس من أمجاد القادة المغرورين ورأوا أن الحكمة الحقيقية هي حكمة الرجل العادي والبسيط. هكذا كسر توم ثامب النمط المعتاد لاعتقاد الناس بأن الاستثنائي وغير المألوف هو الأمثل، لكن دون أن يخالف قاعدة الأحلام لأنه أظهر الرجل البسيط خاليا من العيوب ويعيش بسعادة على عكس الأثرياء وأصحاب النفوذ.

تلاعب لينكولن وتوم ثامب بخيال العامة ولكن دون أن يفقدا تنائيهما عن الواقع. احرص أنت أيضًا أن تنأى بأحلامك عن الواقع وأن تبتعد بشخصيتك "الجماهيرية" عن المعتاد وإلا لن يرى فيهما الناس ما يحرك خيالهم.

القاعدة ٣٣
اكتشف نقاط الضعف
لدى كل من تتعامل معهم

الحكمة:

لكل إنسان نقطة ضعف وخرق في الدرع التي يحمي بها نفسه. غالبًا ما يكون هذا الضعف على شكل خور أو هوى أو رغبة جامحة أو متعة دفينة. بمجرد أن تكتشف نقطة الضعف لدى الشخص يمكنك أن تستغلها لصالحك.

اكتشاف مفاتيح الشخصية: خطة عمل استرتيجية:

لدينا جميعًا ما نخفيه ونقاوم إطلاع الآخرين عليه، ونضع دروعًا نحمي بها أنفسنا من فضول الأصدقاء والخصوم ومن اقتحامهم لأسرارنا، كما نحب أن نفعل ما نريد بحرية دون إجبار أوتأثير من أحد. محاولاتك المستمرة لكسر هذه المقاومة لدى الآخرين يكلفك الكثير من الجهد، وأهم ما يجب أن تعلمه عن الناس هو أن لديهم جميعًا نقاط ضعف وخروق في دفاعاتهم النفسية لا تستطيع المقاومة وتجعلهم يفعلون ما تريد إن اكتشفت هذه الخروق وضغطت عليها. بعض الناس يعلنون نقاط ضعفهم صراحة بينما يحرص آخرون على إخفائها، وستجد أن الأجدى لك في أغلب الأحوال أن تتحكم فيمن يخفون نقاط ضعفهم من خلال اكتشافك واستغلالك للخروق في دفاعاتهم.

عليك حين تخطط للهجوم على أحد أن تراعي المبادئ التالية:

عليك أن تنتبه للتلميحات والإيماءات اللاشعورية. كشف لنا سيجموند فرويد أن "لا أحد على وجه الأرض يستطيع أن يخفي سرًّا، وحين تصمت شفتاه تتكلم أنامله، فالأسرار تتسرب منه من كل ثغر" هذا مفهوم مصيري عن البحث عن نقاط الضعف لدى الناس والتي يمكن كشفها من الإيماءات التي لا تبدو هامة ومن الكلمات التي قد تبدو عابرة.

السر ليس في ما تبحث عنه ولكن في الطريقة التي تبحث بها، فالمحادثات اليومية مليئة بما تكشفه من نقاط الضعف وعليك أن تدرب نفسك على الإنصات إليها. بداية عليك أن تظهر الاهتمام - فإظهار أنك تصغي بتعاطف يحفز الناس على الكلام. ومن الحيل البارعة التي كان يستخدمها تاليران رجل الدولة الفرنسي في القرن الثامن عشر هي أن تتظاهر بأنك تبوح بمكنونات صدرك لمن تتحدث معهم وأنك تكشف له أسرارك. يمكنك أن تختلق سرًّا أو أن تبوح بسرٍّ حقيقيٍّ لا يؤثر عليك - المهم أن تجعل كلامك يبدوصادقا ونابعا من القلب وستجد الآخر يبوح لك أيضًا بما لديه إلا أن الأهم هو أن تبسطه في الحديث سيكشف لك بعض من نقاط ضعفه.

إن تشككت أن لدى الشخص بعض اللين في جانب عليك أن تتحقق من ذلك دون أن تشعره، فإن رأيت مثلًا أن رجلًا بحاجة لمحبة الآخرين تودد إليه صراحة، وإن رأيته يلين أكثر لمجاملاتك الفجة فستعلم أنك كنت محقًّا في شكوكك. وعليك أن تدرب عينيك على ملاحظة التفاصيل - مثل قدر الإكرامية التي يقدمها الشخص للنادل أو الأشياء التي تبهجه أو المعاني الخفية في طريقة ملبسه. عليك أن تتعرف أيضًا على مثل الناس وغاياتهم وما

قد يبذلون كل جهد لتحقيقه - فذلك يمكنك من أن تصيغ لهم أحلامهم. وتذكر: لن يفيدك كثيرًا أن تتأمل السلوك الواعي والإرادي للناس لأننا جميعًا نعمل على إظهار أنفسنا أقوى بإخفاء نقاط ضعفنا، لذلك عليك أن تنتبه للتلميحات التي يفعلها الناس عفوا دون قصد أو إرادة.

اكتشف الطفل البائس داخل الرجل. أغلب نقاط الضعف تبدأ في الطفولة قبل أن تتكون لدى الشخص أساليب الدفاع: ربما كان في طفولته مدللا أو منغمسا في أمر ما، أو ربما كان محروما من إحدى احتياجاته العاطفية، ويكبر الشخص وقد ينسى ما كان منغمسا فيه أومحروما منه ولكن الميل والحرمان لا يزولان عنه أبدًا تمامًا. معرفتك بحاجات الشخص في طفولته تمنحك مدخلا قويا للتعرف على نقاط ضعفه.

إحدى العلامات للتعرف على الجانب الضعيف من الشخص هي أنك ستجده حين تلامس لديه هذا الجانب يتصرف وكأنه عاد طفلا من جديد. عليك إذن أن تلاحظ الرواسب المتبقية من أي سلوك تخلى عنه الشخص حين اشتد عوده، وإن رأيت أن من تنافسه أو تستهدفه قد عانى حرمانا من شئ أساسي كحب الوالدين قدِّمه له، وإن رأيت أنه كان يهوى شيئًا ما شاركه فيه، في الحالتين سيجد الشخص صعوبة في مقاومة تأثيرك.

ابحث عن التناقضات. الصفة الظاهرة غالبًا ما تخفي نقيضها، فالشخص الذي يبالغ في إظهار جرأة غالبًا ما يكون جبانا، ومن يتباهى بالتقوى كثيرًا ما يكون فاحشا، والكثيرون من المتشددين يتوقون للمغامرة والتجدد، والخجلون يتمنون من يلتفت إليهم ويهتم بهم. وحين تتحقق من السمات العميقة خلف المظاهر غالبًا ما تجد أن نقاط ضعف الناس هي بالضبط عكس ما يظهرونه.

اكتشف الحلقة الضعيفة في السلسلة. في بحثك عن نقاط الضعف يهمك أحيانًا أن تجد الشخص وليس الصفة. في جماعات الصفوة المعاصرة غالبًا ما يوجد أشخاص في الكواليس يحركون المشهد وتكون لهم سطوة هائلة وتأثير كبير على الأشخاص الذين يقفون على قمة السلطة. سماسرة السلطة هؤلاء هم الحلقات الأضعف في سلسلة الصفوة: إن فزت بحظوتهم يكون لك تأثير غير مباشر على الزعيم. حتى في الجماعات التي تبدو يدا واحدة كالجماعات التي تتعرض للاضطهاد وتعمل على إبعاد الغرباء عنها تظل هناك حلقة ضعيفة، وعليك أن تكتشف هذا الشخص الذي قد يلين لك تحت الضغط.

أشبع القلوب الخاوية. النوعان الأساسيان من خواء المشاعر اللذان عليك أن تملأهما هما الخور والتعاسة. الخائرون دائمًا يتوقون للتقدير الاجتماعي، أما التعساء فعليك أن تتعرف على جذور تعاستهم. وبصفة عامة فإن الخائرين والتعساء هم أقل الناس قدرة على إخفاء نقاط ضعفهم، وقدرتك على إشباع ما يشعرون به من خواء يمنحك سطوة عليهم دون حد أو أمد.

استغل المشاعر الجامحة. قد تتخذ المشاعر الجامحة شكل الخوف الارتيابي الذي لا يبرره الموقف أو الجشع أو الشبق أو الغرور أو الحقد. والأشخاص الذين يقعون في قبضة هذه المشاعر لا يمكنهم أن يتحكموا بها، ويمكنك أنت أن تكون الناصح الذي يساعدهم في السيطرة عليها.

مراعاة القاعدة ١:

في عام ١٦١٥ ألقى أسقف لوسون الذي عرف لاحقًا باسم الكاردينال روشيليو بإلقاء خطبة أمام ممثلين عن الطبقات الثلاث الأساسية في فرنسا أي رجال الدين والنبلاء والعامة. كان روشيليو قد اختير متحدثا رسميا باسم

رجال الدين، وهو تكليف كبير على شاب لا يعرفه الكثيرون. تناولت الخطب كل الشئون الهامة للعصر من منظور الكنيسة، لكن في الخاتمة أضاف روشيليو شيئًا ليس له علاقة بالكنيسة بل بمستقبله المهني: التفت إلى الملك لويس الثامن عشر وكان في الخامسة عشرة من عمره وإلى الملكة ماري دي مديتشي التي كانت وصية على الملك الشاب إلى أن يبلغ سن الرشد، وتوقع الجميع أن يكرر روشيليو الكلمات المعتاد قولها للملك الشاب، لكنه فاجأهم بأن وجه للملكة الأم مديحا مطولا وتملقا صريحا لدرجة أزعجت بعض الرجال في الكنيسة، إلا أن الملكة تقبلت المديح بابتسامة عذبة توجت الخطبة تتويجا لطيفا.

بعدها بعام قامت الملكة بتعيين روشيليو وزيرا للخارجية وهي نقلة لم يتوقعها أحد لأسقف شاب. أدخلت هذه النقلة روشيليو إلى أعلى دوائر السطوة وجعلته يدرس آلية عمل مجتمع الصفوة وكأنه يدرس طريقة عمل ساعة. كان الإيطالي كونشينو كونشيني أقرب المقربين من الملكة، والأصح أنه كان عشيقها، وقد جعله ذلك أقوى رجل في البلاد. كان كونشيني متأنقا ومغرورا واستطاع روشيليو أن يتحكم به ببراعة وكان يعامله وكأنه الملك، وبعدها بأشهر أصبح روشيليو من المقربين من كونشيني. لكن في عام ١٦١٧ حدث شئ قلب الأمور كلها رأسا على عقب: دبَّر الملك الصغير الذي كان الجميع يظنه حتى حينه أبلها قتل كونشيني وسجن رفاقه المهمين وتفرد بضربة واحدة بحكم البلاد ونحَّى الملكة.

هل أخطأ روشيليو إذن في حسابات اللعبة؟ كان روشيليوفي دائرة المقربين من ماري دي مديتشي ومن كونشيني وقد خرج هؤلاء جميعًا عن الحظوة بل إن بعضهم قد تم سجنه، وحتى الملكة نفسها قد تحددت إقامتها في قصر اللوفر وأصبحت شبه سجينة. لم يهدر روشيليو أي وقت وفي حين قرر الآخرون

التخلي عن ماري دي مديتشي قرر هوأن يقف بجانبها لأنه كان يعرف أن لويس لن يقدر على التخلص من أمه لأنه كان لا يزال صغيرا ولأنه كان يحبها حبًّا جمًّا. أصبح روشيليوصديق ماري الوحيد المتبقي في دائرة الصفوة ومكَّنه ذلك أن يكون الصلة بين الملك وأمه، ومقابل ذلك نال حماية الملكة واستطاع أن ينجو من الخطر الذي تعرض له رجال البلاط بل وأن تزدهر سطوته. في السنوات التالية زاد اعتماد الملكة الأم على روشيليو وفي عام ١٦٢٢ عوضته عن إخلاصه لها وجعلت حلفاءها في روما يتوسطون لترقيته إلى مرتبة الكاردينال القوية.

في عام ١٦٢٣ كان الملك يمر بمشكله، ذلك أنه لم يستطع أن يجد أي مستشار ثقة. كان لويس وقتها راشدا لكن من داخله كان لا يزال طفلا ويشعر أن شئون الدولة أكبر من قدراته، وبعد أن تولى العرش رسميا لم تعد لماري أي وصاية عليه ومن الناحية النظرية لم تعد لها أي سلطة، لكن الحقيقة أنها ظلت تحتفظ بإنصات الملك لآرائها وظلت تردد عليه أن روشيليو هو الوحيد الذي قد ينقذه من ورطته. لم يستجب لها لويس في البداية لأنه كان يكره روشيليو كرها شديدا ولم يكن يحتمله إلا من أجل ماري، لكن في النهاية وبسبب عزلته في القصر وعجزه عن اتخاذ قرار استجاب لإلحاحات أمه وجعل روشيليو مستشاره الأول وبعدها عينه رئيسا لوزرائه.

بعدها لم يعد روشيليو في حاجة لماري دي مديتشي وتوقف عن زيارتها والتودد إليها، ولم يعد ينصت لآرائها بل كان يعارضها ويخالف ما تريده صراحة. بدلا عن ذلك ركز روشيليو كل جهوده على الملك وحرص أن يجعل وليه الجديد معتمدا عليه اعتمادا لا يترك له الفرصة للاستغناء عنه. كان رؤساء الوزراء السابقون يعرفون بطفولية الملك ويحرصون على إبعاده عن المشاكل، لكن روشيليو الماكر عامله بطريقة مختلفة فأخذ عامدا يدفعه إلى مشروعات طموحة واحدا بعد الآخر

مثل الحملة التي شنها على البروتستانت والحرب التي خاضها ضد إسبانيا، وقد أدت هذه المشروعات الضخمة إلى اعتماد الملك المتزايد على رئيس وزرائه القوي لأنه كان الوحيد الذي يستطيع أن يحافظ على النظام في المملكة. وطوال ثمانية عشر عامًا ظل روشيليو يستغل ضعف الملك ويحكم فرنسا ويشكلها على الصورة التي يريدها، فوحَّدها وجعل منها واحدة من أقوى الأمم في أوروبا للقرون التالية.

التعليق:

كان روشيليو يقوم بكل أموره وكأنه يشن حملة حربية، ولم يكن يرى في تحركاته الاستراتيجية شيئًا أهم من اكتشاف نقاط الضعف لدى عدوه والضغط عليها. ومنذ خطبته عام ١٦١٥ كان يبحث عن الحلقة الضعيفة في سلسلة السطوة وعرف أنها الملكة الأم. لم يكن لدى ماري ضعف واضح فهي التي كانت تقود فرنسا وابنها معا، ولكن ما اكتشفه روشيليو أن لديها خور يجعلها راغبة دائمًا في استثارة إعجاب الرجال واهتمامهم، ولهذا السبب ظل يغدق عليها بالمديح والتملق، بل أنه أخذ يداهن عشيقها كونشيني. كان يعلم أن الملك سيتولي الحكم يومًا ما ولكنه كان يعلم أيضًا مدى حب لويس لأمه وأنه سيظل أمامها دائمًا طفلا، ورأى أن التحكم بلويس لا يكون بالتقرب منه ونيل حظوته والتي قد تتغير فجأة بسبب طفوليته وتقلبه بل بالسيطرة على أمه التي لن يتغير أبدًا حبه لها.

وبمجرد أن حصل روشيليوعلى منصب رئيس الوزراء الذي كان يريده تخلص من الملكة الأم وانتقل إلى الحلقة الضعيفة التالية: أي إلى الصفات الشخصية للملك، فقد كان لويس في جزء منه الطفل الضعيف الذي يحتاج لرعاية وتوجيهات الكبار. وقد أسس روشيليو سطوته وشهرته باستغلال هذا الضعف في شخصية الملك.

تذكر: أن عليك حين تدخل مجتمع الصفوة أن تكتشف الحلقة الضعيفة، فمن يتحكم بالأمور لا يكون غالبًا الملك أو الملكة بل شخص آخر خلف الكواليس قد يكون من المقربين أوحتى مهرج القصر. وقد يكون لدى هذا الشخص خلف الكواليس نقاط ضعف أكثر من الملك نفسه لأن سطوته تقوم على الود والروابط العاطفية التي قد تزول عنه في ليلة وضحاها.

أخيرًا، حين تتعامل مع الأطفال وغيرهم من غير القادرين على اتخاذ القرارات بأنفسهم، عليك أن تستغل ضعفهم وتدفعهم لمغامرات جريئة، فذلك يزيد من اعتمادهم عليك لأنك ستكون النموذج الأبوي الذي يرجعون إليه ليخلصهم من المحن ويشعرهم بالأمان.

مراعاة القاعدة ٢:

في ديسمبر من عام ١٩٢٠ أخذ زوار أحد أفخم الفنادق في بالم بيتش يتأملون باهتمام وصول رجل غامض في سيارته الرولز رويس التي يقودها سائق ياباني، وظلوا في الأيام التالية يشاهدون هذا الزائر وهو يتجول في أرجاء الفندق بعصاه الأنيقة ويتلقى التلغرافات على رأس كل ساعة ولا يتحدث إلا قليلا. عرفوا من الشائعات أنه كونت وأن اسمه فيكتور لوستج وأنه سليل إحدى أعرق العائلات في أوروبا، ولم يستطيعوا أن يعرفوا عنه أكثر من ذلك.

تخيل دهشتهم وهم يرون لوستج يتوجه إلى شخص من أقل رواد الفندق شأنا هوالسيد هيرمان لولر رئيس إحدى الشركات الهندسية ويتبادل معه حديثا مطولا. كان لولر حديث عهد بالثراء وكان يهمه كثيرًا أن يكتسب علاقات اجتماعية مؤثرة، لذلك شعر بالفخر وبشئ من الرهبة أن يتقرب منه

هذا الرجل النبيل الذي يتحدث الإنجليزية بطلاقة لكن بلكنة أجنبية. وفي الأيام التالية تكونت صداقة بين الرجلين.

كان لولر بالطبع هو الذي يقود دفة الحديث وذات ليلة اعترف لصديقه الجديد أن أعماله متعثرة وينتظرها العديد من المشاكل، وباح إليه لوستج بأنه هوالآخر قد مر من قبل بمشكلات مالية خطيرة بعد أن استولى الشيوعيون على ممتلكات وأراضي عائلته، وأنه كان أكبر من أن يتعلم حرفة أو أن يبدأ في العمل، لكن الأقدار أسعفته بحل وهو «آلة صنع النقود». همس إليه لولر مذهولا «هل تزيف النقود؟» فأجابه لوستج بالنفي وشرح له أنه باستخدام عملية كيماوية سرية يمكنه أن ينسخ أي عملة ورقية بدقة تامة، وأنك لو وضعت ورقة بدولار ستجدها بعد ست ساعات ورقتين لا يمكن التفريق بينهما بأى وسيلة. واستمر يشرح له كيف استطاع أن يهرب آلته إلى خارج أوروبا وأن الألمان كانوا قد صنعوها في الأصل لتدمير الاقتصاد الإنجليزي، وكيف أنقذته من الإفلاس في سنوات العسر. بعد إلحاح شديد من لولر أخذه لوستج إلى غرفته وأخرج إليه صندوقا أنيقا من خشب الماهوجني به شقوق وأذرع وأقراص مرقمه، وأخذ لولر يراقبه وهو يضع ورقة بدولار داخل الصندوق، وفي الصباح التالى سحب لوستج واثقا الورقتين من الصندوق مبللتين بالمواد الكيماوية.

أخذ لولر الورقتين وذهب بهما إلى أحد البنوك المحلية فتقبلهما العاملون ولم يجدوا فيهما شائبة، فعاد إلى لوستج يتوسل إليه بحرارة كي يبيع له الآلة. أجابه لوستج أنه لم يصنع من هذه الآلة غير تلك التي يملكها فعرض عليه لولر سعرا كبيرا هو ٢٥٠٠٠ دولار (وهو ما يوازي ٤٠٠٠٠٠ دولار في وقتنا الحالي)، ولكن ظل لوستج يبدي التردد لأنه لم يكن يحب أن يدفع صديقه هذا المبلغ الكبير لكن في النهاية وافق على البيع قائلًا «لن يضيرك كثيرًا ما تدفعه لي

لأنك ستعوضه في أيام قليلة بمضاعفة العملات»، ووافق على أخذ المال بعد أن جعل لولر يقسم بأنه لن يخبر أحدا بسر هذه الآلة، وفي وقت متأخر من نفس اليوم دفع حساب الفندق وغادر. بعدها بعام وبعد محاولات مستميتة لمضاعفة النقود توجه لولر إلى الشرطة يحكي لهم كيف خدعه كونت لوستج مستخدما دولارين وبعض المواد الكيماوية وصندوقا رخيصا من الماهوجني.

التعليق:

كانت لدى مونت لوستج عين صقر في اكتشاف نقاط الضعف لدى الناس والتي كان يقرأها في أصغر الإيماءات والهفوات. كان لولر مثلًا يفرط في دفع الإكراميات للندل ويتوتر في حديثه مع البواب ويرفع صوته أثناء الحديث عن عمله، فعرف لوستج أن نقطة ضعفه تكمن في رغبته في اكتساب الاحترام والتقدير الاجتماعي الذي كان يظن أنه قد يناله بماله، وكذلك كان لديه خور مزمن. أتى لوستج للفندق يبحث عن فريسه ورأى في لولر المغفل الأمثل الذي يريده لأنه رجل يتعطش لأحد يروي له شعوره بالخواء.

كان لوستج يعلم أنه بعرض صداقته على لولر يمنحه مباشرة احترام باقي رواد الفندق، ولأنه كونت كان يفتح لهذا الرجل حديث الغنى نافذة ليرى رقي من عرفوا الثراء من قديم، وأظهر أنه أيضًا من الفضل والنبل بحيث ينقذ لولر من أزمته ببيعه آلة صنع النقود، بل إنه جعله يشعر أنه في مساواة مع لوستج نفسه لأنه كان أيضًا يستغل الآلة للحفاظ على مستواه الاجتماعي. مع كل هذا لا نندهش أن نرى لولر يبتلع الطعم.

تذكر: حين تبحث عن مغفلين عليك أن تنتبه دائمًا لمن يشعرون بعدم الرضا والتعاسة والخور، لأن هؤلاء يعانون باستمرار من الحيرة والضعف

ولديهم حاجات يمكنك أن تشبعها لهم. هذه الحاجات هي الشق الذي تضع فيه المفتاح وتحركه فيخضعون لك برضاهم وإرادتهم.

مراعاة القاعدة ٣:

في عام ١٥٥٩ توفي هنري ملك فرنسا في استعراض مبارزة وخلفه على العرش ابنه فرنسيس الثاني، لكن في الخلفية كانت تحرك المشهد السياسي كاترين دي مديتشي الملكة زوجة فرنسيس، وهي المرأة التي ظلت لفترة طويلة تؤكد براعتها في إدارة شئون الحكم. في العام التالي توفي فرنسيس وانفردت كاترين بالحكم كوصية على ولي العهد شارل التاسع الذي لم يكن قد تجاوز العاشرة من عمره.

كان يهدد أحقية كاترين بالسلطة رجلان هما أنطوان دي بوربون ملك نافاز وأخوه لويس الأمير القوي لمقاطعة كونديه، وكان يمكن لأي منهما أن يطالب بالوصاية والحكم لأن كاترين كانت إيطالية أي أجنبية عن فرنسا. في خطوة ذكية أسرعت كاترين بتعيين أنطوان قائدًا أعلى للجيوش وهو منصب كان يرضي غروره ويبقيه في البلاط ليظل تحت عينها، لكن خطوتها التالية كانت أذكى: كان أنطوان معروفا بعدم مقاومته للحسناوات ولذلك سلطت عليه أجمل وصيفاتها لويز دي رويه لتفتنه وتغريه، وبعد أن وقع في شباكها أخذت لويز تنقل كل تحركاته للملكة. نجحت الخطوة نجاحا بارعا شجع كاترين على تخصيص وصيفه أخرى لأمير كونديه، وهكذا تشكلت لديها «الكتيبة الطائرة» من أجمل فتيات البلاط تسلطهن على رجال الصفوة لتضمن ولاءهم.

في عام ١٥٧٢ زوجت كاترين ابنتها مارجريت دي فالوا لهنري ابن أنطوان وخليفته على ملك نافاز، ولكن كان ذلك خطرًا عليها لأنها تقرب

من مركز السلطة الأسرة التي طالما ناصبتها العداء، ولكي تضمن ولاء هنري سلطت عليه أجمل نساء «الكتيبة الطائرة» شارلوت دي بون سمبلانسي بارونة سوف، ولم يردعها عن ذلك كون هنري زوج ابنتها، وبعد أسابيع قليلة كتبت مارجريت دي فالو في مذكراتها «لقد نجحت مدام دي سوف في إغواء زوجي لدرجة أنه لم يعد يشاركني الفراش أو حتى الحديث».

كانت البارونة جاسوسة بارعة حافظت على هنري تحت طوع كاترين، ولكن حين جمعت الصداقة بين الابن الأصغر للملكة دوق ألنسون وبين هنري خشيت الملكة أن يتآمر الاثنان ضدها. فسلطت البارونة على ابنها أيضًا وبسرعة نشب الصراع بين الرجلين في حب شارلوت وانتهت صداقتهما وانتهى معها خطر التآمر.

التعليق:

عرفت كاترين منذ فترة مبكرة من حياتها سطوة العشيقات على الرجال من خبرتها مع زوجها الملك هنري الثاني: فقد كانت لدى هنري واحدة من أبرع العشيقات على مر التاريخ هي ديان دي بواتييه. تعلمت كاترين من هذه التجربة أن الرجال من أمثال زوجها يحتاجون لامرأة تشعرهم بأنها تحبهم لشخصيتهم وبراعتهم وليس للألقاب التي ورثوها دون فضل منهم، وأن هذا الاحتياج يمثل نقطة عماء رهيبة لديهم: فبمجرد أن تتظاهر المرأة في البداية بأنها هي التي وقعت في شباكهم لا يرون بعدها أبدًا أنها تتسلط عليهم، وهكذا فعلت ديان دي بواتييه مع هنري. قررت كاترين أن تستغل هذا الضعف لصالحها كوسيلة تسيطر بها على الرجال، وكل ما فعلته هو أن شكلت «الكتيبة الطائرة» من أجمل نساء القصر تطلقهن على الرجال الذين تعرف أنهم يشاركون زوجها في نقطة ضعفه.

تذكر: أن تكتشف دائمًا الهاجس أو الحماسة التي لا يملك الشخص سيطرة عليها، لأنه كلما زادت الحماسة زاد ضعف الرجل. قد يبدو ذلك غريبا عليك لأن الرجال المتحمسين يبدون أقوياء، لكن الحقيقة هي أن هؤلاء الرجال يستعرضون براعتهم لشغل الناس عن ضعفهم وعجزهم من الداخل. وتنم حاجة الرجل إلى اصطياد الرجل المرأة والسيطرة عليها عن ضعف وعجز عميقين، وهي نقطة ضعف سمحت باستغفال أعداد لا تحصى من الرجال لآلاف السنين. عليك أن ترى ما لا يستطيع رجل أن يخفيه كالجشع أو الشهوانية أو الخوف الشديد، فهذه المشاعر يصعب حجبها ولا يمكن للشخص أن يتحكم بها، وما لا يستطيع الناس أن يتحكموا به في أنفسهم يمكنك أنت أن تتحكم لهم به.

مراعاة القاعدة ٤:

كانت آرابيلا هنتنجتون زوجة قطب صناعة السكك الحديدة الشهير كولن ب. هنتنجتون من أصول متواضعة، وكانت ترغب دائمًا في نيل التقدير الاجتماعي من رفيقاتها الثريات، وحين كانت تقيم حفلا في قصرها بسان فرانسيسكولم يكن يلبي دعوتها إلا القليلات من نساء الطبقة الراقية، فقد كن ينظرن إليها بأنها محدثة نعمة وأنها ليست من طبقتهن. كان تجار الفنون يتقربون إليها بسبب الثروة الفاحشة لزوجها ولكنهم كانوا ينظرون إليها وكأنها أقل منهم. رجل واحد كان يعاملها بشكل مختلف هو تاجر الفنون جوزيف دي دوفين.

في البدايات الأولى لتعارفهما لم يكن دوفين يسعى لأن يبيع لها لوحاته بل كان يصحبها للمتحف الراقية ويحدثها عن الملكات والأميرات اللاتي يعرفهن، وجعلها ذلك ترى فيه رجلًا من الطبقة الراقية يعاملها كند له بل حتى وكأنها أرقى منه. كان دوفين في هذه الفترة يمنحها أفكاره عن الجمال والتي أقنعتها

بأن الفنون الراقية تكون دائمًا عالية السعر، وبعد أن تقمصت آرابيلا طريقته في النظر للأمور أخذ دوفين يعاملها وكأنها كانت دائمًا ذات إحساس رقيق بالجمال رغم أنها لم تكن قبل أن تلتقي به تعرف شيئًا عن الفنون.

مات كولن هنتنجتون في عام ١٩٠٠ وورثت عنه آرابيلا ثروة هائلة، وبدأت في شراء اللوحات الثمينة لرامبران وفالسكيز وغيرهما، ولم تكن تشتري من أي تاجر آخر غير دوفين، وبعد سنوات باع لها دوفين لوحة الصبي الأزرق بأعلى سعر دفع للوحة حتى حينها، وكان ذلك غريبا على أسرة لم تبد من قبل أي اهتمام باقتناء الفنون.

التعليق:

فهم جوزيف دوفين الآلية تعمل بها شخصية آرابيلا هنتنجتون، فقد كانت تريد أن تشعر بأهميتها في بيتها وفي مجتمعها، وكان لديها خور بسبب نشأتها في الطبقة الأدنى من المجتمع، وكانت في حاجة دائمة لمن يؤكد لها مكانتها الجديدة. تأنى دوفين وانتظر ولم يتسرع ويعرض عليها اقتناء لوحاته بل تعامل ببراعة مع نقطة ضعفها وجعلها تشعر أنه يهتم بها لشخصها وليس لأنها زوجة أكثر الرجال ثراء في العالم، وقد فتنها ذلك تمامًا. لم يكن دوفين يتعالى أبدًا على آرابيلا ولم يكن يلقي عليها المحاضرات التي تشعرها أنها جاهلة في الفن بل كان يبث إليها الأفكار بطرق غير مباشرة، وكان حصاد ما زرع أنها أصبحت أكثر زبائنه شراء للوحات وأكثرهم إخلاصا له، كما أنها مكنته من بيع لوحة الصبي الأزرق فاحشة السعر.

أفضل نقاط الضعف التي يمكنك استغلالها هي حاجة الناس للتقدير والاعتراف بمكانتهم، أولًا لأنها عند كل الناس تقريبا ثانيًا لأن من السهل

استغلالها، فكل ما عليك فعله هو أن تجد الطريقة التي تشعر الشخص بالثقة في ذوقه أو مستواه الاجتماعى أو ذكائه، وبمجرد أن يبتلع الطعم يمكنك أن تحركه مرارا وتكرارا لسنوات - لأنك تمنحه دورا إيجابيا لا يستطيع أن يحققه بنفسه، ولن يعرف أنك تقوده حسبما تريد وإن عرف فلن يبالي لأنك توفر له الرضا عن نفسه وهو شعور يستحق لدى الشخص أي ثمن يدفعه.

مراعاة القاعدة ٥:

في عام ١٨٦٢ قام وليم ملك بروسيا بتعيين أوتوفان بسمارك رئيسا للوزراء ووزيرا للخارجية، وكان بسمارك معروفا بجرأته وطموحه ورغبته في تقوية الجيش. كان وليم محاطا في الحكومة ومجلس الوزراء بالليبراليين الذين كانوا يرغبون في الحد من السلطات الممنوحة للملك، وكان خطرًا عليه أن يضع بسمارك في هذا المنصب الحساس. وقد حاولت الملكة التي كانت غالبًا ما تؤثر على قراراته أن تثنيه عن هذا الاختيار لكن هذه المرة تشبث وليم برأيه.

بعد أسبوع من تسلمه مهام منصبه ألقى بسمارك خطابا مرتجلا أمام أعضاء الوزارات يقنعهم بضرورة زيادة عدد وعتاد الجيش، وانتهى بقوله «لن تحل المعضلات الكبيرة في عصرنا بالخطب وعزائم جموع الشعب وإنما بالسيوف والدماء». انتشرت خطبته في أنحاء ألمانيا وصرخت الملكة في وجه زوجها بأن بسمارك ليس إلا جندي بربري يعشق سفك الدماء ويسعى لاغتصاب الحكم في بروسيا وأن على وليم أن يفصله من منصبه، وقد أيدها في ذلك الليبراليون في الحكومة، وكانت الاحتجاجات من الشدة لدرجة جعلت وليم يخشى أن تنتهي حياته على المقصلة كما حدث للويس السادس عشر ملك فرنسا إن أبقى على بسمارك رئيسا للوزراء.

أدرك بسمارك أن عليه أن يحتوي الملك قبل أن يفوت الأوان، وأدرك أيضًا أنه ارتكب خطأ كبيرا وأنه كان واجبا عليه أن يخفف من حدة كلماته، لكن حين فكر في الاستراتيجية التي عليه اتخاذها للتعامل مع الموقف قرر أن لا يعتذر بل أن يفعل عكس ذلك تمامًا لأنه كان يعرف الملك جيدًا.

حين التقى بسمارك بالملك وجده كما توقع غاضبا بتأثير من شحذ الملكة لمخاوفه، وأسر لبسمارك بقلقه من أن تنتهي حياته تحت نصل المقصلة، لكن بسمارك ببساطة قائلًا «نعم. الموت حق علينا جميعًا، وإن آجلا أو عاجلا سيموت كل من عليها، فهل هناك ميتة أشرف من هذه؟ أن أموت فداء لملكي وسيدي وتمهرون جلالتكم بدمائكم حقكم الملكي الذي أنعم الله به عليك. وما الفرق إذن أن نموت بالمقصلة أو في ساحة الحرب طالما ندافع عن الشرف والمكانة التي كرمنا الله بها». واستمر بسمارك يناشد في الملك روح العزة والجلال موقعه كقائد أعلى للجيوش، وتساءل كيف يسمح للآخرين أن يفرضوا عليه أهواءهم؟ أليس شرف ألمانيا أغلى من التلاعب بالكلمات والخطب؟ لم ينجح بسمارك فقط في الاستمرار كرئيس وزراء بعد إقناع الملك بالتصدي للملكة وللبرلمان بل جعله يوافق على تقوية الجيش وهو ما كان يريده دائمًا.

التعليق:

كان بسمارك يعرف أن الملك يتعرض للضغط والترويع من المحيطين به، وكان يعرف أنه رجل عسكري تربى على الإحساس العميق بالعزة والشرف، وأنه كان يشعر بالعار من تلاعب زوجته وحكومته بإرادته، وأنه في داخله يحن لأن يصبح ملكًا قويا وعظيما، لكنه كان يخاف من أن يظهر هذا الطموح حتى لا ينتهي إلى ما انتهى إليه لويس السادس عشر. وكما يخفي التهور جبن الشخص كان جبن وليم يخفي رغبته الدفينة في إظهار الشجاعة والعزم.

أحس بسمارك بحنين وليم العميق للمجد المختفي تحت مظهره الهادئ، وتلاعب بنقطة ضعف الملك المتمثلة في احتياجه لإثبات رجولته، ونجح في دفعه إلى شن ثلاث حروب انتهت بتكوين الإمبراطورية الألمانية. الجبن نقطة ضعف قوية عليك استغلالها، فالجبناء غالبًا ما يشتاقون لنقيض جبنهم ويريدون أن يشعروا وكأنهم نابليون لكن ينقصهم العزم. يمكنك أنت أن تكون لهم نابليون الذي يدفعهم للقيام بالأعمال الجريئة التي تخدم مصالحك وفي نفس الوقت تبقي اعتمادهم عليك. وتذكر أن تبحث دائمًا عن النقيض الكامن تحت السطح ولا تحكم على الأمور بظاهرها.

الصورة

المفتاح.

لدى عدوك أسرار يخفيها وأفكار لا يحب أن يطَّلع الناس عليها، لكنها تظهر بطرق لا يمكنه السيطرة عليها، وفي مكان ما من عقله أو قلبه أو شهواته شق من الضعف بمجرد أن تكتشفه وتدخل فيه المفتاح المناسب ستجده يخضع لك برضاه وإرادته.

اقتباس من معلم: اكتشف مفتاح الشخصية لدى كل من تعرفهم، فذلك هو فن جعل الناس يفعلون ما تريدهم أن يفعلوه، وهو فن لا يتطلب القوة بقدر ما يتطلب المهارة والتدريب. كل إرادة يحركها دافع يختلف حسب ميل صاحبها، فلا يوجد من الناس إلا قليلون لا يخضعون لوثن ما فالبعض يعبدون الشهرة وآخرون مهووسون بالامتلاك والمصالح الذاتية والغالبية يخضعون للشهوات. المهارة هي أن تعرف وثن كل شخص وتخضعه به، فمعرفتك بمنبع الدوافع التي تحرك الشخص أشبه بامتلاك المفتاح لإخضاع إرادته.

(بالتسار جراتسيان،١٦٠١ ١٦٥٨).

عكس القاعدة:

التلاعب بنقاط الضعف لدى الآخرين له خطر واحد أساسي: ذلك أنك قد تستثير لدى الشخص أفعالا لا تستطيع أنت أيضًا أن تسيطر عليها.

في لعبة السطوة يتوجب عليك دائمًا أن تتنبأ بعدة خطوات للأمام وأن تعد لها مقدما ما يلزمها، وأن تستفيد من أن من حولك تحكمهم انفعالاتهم ويعجزون عن القيام بهذه الرؤية المسبقة، ولكن حين تتلاعب بنقاط ضعف الآخرين التي لا يمكنهم السيطرة عليها قد تطلق لديهم مشاعر تفسد عليك ما خططت له. فحين تدفع الجبناء مثلًا للقيام بأعمال جريئة قد تجدهم يتهورون ويبالغون في اندفاعهم، وإن أشبعت حاجة شخص للاهتمام والتقدير فقد يطالبك بأكثر مما تريد أن تمنحه له. أي أن هذا الجانب الطفولي الذي توقظه لدى الشخص قد ينقلب ضدك وليس لصالحك.

وكلما زادت نقطة الضعف ارتباطا بالمشاعر كلما زاد خطرها عليك، ولذلك عليك أن تفهم حدود هذه اللعبة وأن لا تبالغ في تحكمك بضحاياك ولا تنسى أن غرضك في ذلك هوالسطوة وليس حب التحكم في الآخرين.

القاعدة ٣٤
لا تتدنَّى أبدًا في تصرفاتك:
تصرف كملك تعامل كملك

الحكمة:

المكانة التي تضعها لنفسك هي غالبًا التي يضعها لك الناس. فالتعامل بسوقية وتدنٍّ يجلب عليك في النهاية ازدراء من حولك. تصرف كالملوك الذين يلزمون أنفسهم بالعزة والوقار فيجبرون الناس على النظر إليهم برهبة وإكبار. ارتق في تصرفاتك وسيرى الناس كأنك ولدت لتكون ملكًا.

انتهاك القاعدة:

في يوليومن عام ١٨٣٠ اشتعلت في باريس ثورة أجبرت الملك شارل العاشر على التنازل عن العرش، وتكونت لجنة لاختيار من يخلفه، ووقع اختيارهم على لويس فيليب دوق أورليانز.

ظهر من البداية أن لويس فيليب يشكل نوعا مختلفا من الملوك، ليس فقط لأنه من فرع آخر من العائلة الملكية أو لأنه حصل على الملك من قبل لجنة وليس بالوراثة مما يشكك في شرعيته. كان السبب في اختلاف أسلوبه هو أنه شخصيا لم يكن يحب الالتزام بمراسيم وقيود الملكية، وكان لديه أصدقاء

من المصرفيين أكثر كثيرًا من أصدقائه من النبلاء - ولم يكن يهدف إلى وضع أسلوب جديد للملكية كما فعل نابليون بل إلى التنازل عن مكانته مفضلا الاختلاط برجال الأعمال وأبناء الطبقة الوسطى الذين اختاروه ملكًا. وهكذا لم يكن الرمز الممثل للويس فيليب التاج أو الصولجان بل القبعة والمظلة وكان يمشى بهما متفاخرا في شوارع باريس كأنه بورجوازي يتجول في نزهة. وحين قام لويس فيليب بدعوة جيمس روتشلد أهم المصرفيين في فرنسا إلى قصره أخذ يعامله كند له، وعلى عكس الملوك من قبله لم يتحرج عن الحديث مع روتشلد في المال والأعمال التجارية بل إنه لم يتحدث معه في أي شئ آخر لأنه كان يحب المال وكان قد جمع بالفعل ثروة هائلة.

أخذ الناس بمرور الوقت يحتقرون هذا «الملك البورجوازي»، ولم يحتمل النبلاء ذلك الملك الذي ليس فيه شئ من الملكية، وحتى جموع الفقراء التي أخذت في التزايد والتي أنهت على حكم شارل العاشر لم ترض عن هذا الرجل الذي لم يبد لهم ملكًا حقيقيا أو مصلحا حقيقيا، وحتى المصرفيين الذين ظل لويس يقربهم إليه رأوا أنهم هم من يديرون دفة البلاد وليس هو وبدأوا في التعامل معه باستهانة، حتى أن روتشلد لم يتحرج أن يعنفه على الملأ لتأخره في الوصول عن رحلة كانت مقررة بالقطار الملكي، أي أن معاملة الملك للمصرفيين باعتبارهم أندادا له جعلت المصرفيين يتعاملون معه وكأنه أقل منهم شأنا.

وأخيرًا بدأت انتفاضات العمال التي أطاحت بالملك السابق وقد قمعها لويس فيليب بعنف، ولكن قد نندهش ونتساءل ما الذي كان يدافع عنه بهذه الوحشية؟ من المؤكد أن السبب لم يكن الإبقاء على الملكية التي طالما احتقرها أو من أجل الجمهورية الديمقراطية التي منعها حكمه. وبدا أن ما يدافع عنه

حقًّا هو ثروته الشخصية وثروات المصرفيين أصدقائه، وذلك بالطبع لم يكن كافيا لأن يضمن له ولاء المواطنين.

مع بداية عام ١٨٤٨ بدأ الناس من كل الطبقات في فرنسا في التظاهر من أجل إجراء إصلاحات انتخابية تنشئ في البلاد ديمقراطية حقيقية، وفي فبراير تصاعدت المظاهرات وتحولت إلى العنف. لكي يهدئ لويس فيليب من غضب العامة فصل رئيس وزراءه وعين مكانه ليبراليا، إلا أن ذلك قد أدى إلى عكس ما أراده الملك لأن جموع الشعب رأت أنها قد تجبره على المزيد، وبسرعة تحولت المظاهرات إلى ثورة حقيقية وبدأ القتال ووضع المتاريس في الشوارع.

يوم ٢٣ فبراير حاصرت جموع الباريسيين القصر الملكي، وفي مفاجأة باغتت الجميع قرر لويس فيليب التنازل عن العرش وفر إلى إنجلترا دون أن يترك خلفا له أو حتى أن يرشح أحدا، وانفضت حكومته وغاب رجالها عن الساحة كأنها سيرك متجول يغادر إحدى المدن.

التعليق:

أخذ لويس فيليب بإرادته يبدد الهالة التي تحيط بالقادة والملوك، وظن أن استهانته بمظاهر العظمة ستمهد لعصر جديد يتصرف فيه القادة كالأشخاص العاديين. كان محقًّا بالفعل في أن عصرًا جديدًا يخلومن ملوك وملكات الماضي كان في طريقه للبزوغ، لكنه كان مخطئا تمامًا حين ظن أن آليات السطوة سوف تتغير.

استلطف الفرنسيون في البداية مظهر قبعة ومظلة الملك البورجوازي لكن بمرور الوقت أخذ يزعجهم. كان الناس يعرفون أن لويس فيليب ليس مثلهم وأن القبعة والمظلة لم تكونا أكثر من حيلة تولد فيهم الحلم بأن البلاد قد عرفت أخيرًا

المساواة بين البشر، إلا أن الحقيقة هي أن فرنسا لم تشهد أبدًا فروقا في الثروات أكثر من التي شهدتها في عصر لويس فيليب. كان الشعب الفرنسي يتوقع من حاكمه نوعا من الاستعراض والحضور، وحتى متحمسا مثل روبسبيير الذي حصل على السطوة في ذروة الثورة الفرنسية قبل ذلك بخمسين عام كان يعرف هذه الحقيقة، وكذلك نابليون الذي حول الجمهورية الثورية إلى حكم إمبراطوري كان يستوعب هذه الحقيقة حتى النخاع. وبالفعل أظهر الفرنسيون رغبتهم الحقيقية بعد أن فر لويس فيليب من الساحة بانتخابهم حفيد نابليون بونابرت رئيسا للبلاد، ولم يكن حينها شخصا معروفا ولكن اسمه كان يثير فيهم الأمل في استعادة هيبة السطوة التي كانت لجده وأن ينسيهم الذكرى الهزلية التي تركها لديهم «الملك البورجوازي».

قد ينجذب رجال السطوة أحيانًا لإغراء التظاهر بأنهم لا يختلفون عن رعاياهم، لكن الناس المراد أن تؤثر فيهم هذه اللفتة سرعان ما يعرفون الحقيقة بأن المقصود ليس أنهم سيحصلون على المزيد من السطوة بل أن مصيرهم سيتحدد بمصير قائدهم. النوع الوحيد الناجح من المشاركة مع العامة هو النوع الذي اتخذه فرانكلين روزفلت والذي يبين أن القائد يتشارك مع العامة في القيم والأهداف ولكن من داخله يظل سيدا حتى النخاع، ولا يتظاهر أبدًا أنه لا يوجد فارق يفصله عن جموع الناس.

القادة الذين يبددون الفوارق بينهم وبين جماهيرهم بالاستغراق في الحميمية والتودد يفقدون قدرتهم تدريجيا على حصد الولاء أو الخوف أو الحب من رعاياهم، بل لا يجدون منهم إلا الازدراء والاستهانة، ويصبحون في نظرهم مثل لويس فيليب لا يستحقون حتى الموت على المقصلة - وأفضل ما يمكنهم فعله هو أن يختفوا فجأة في ظلام الليل وينساهم الجميع وكأنه لم يكن لهم أبدًا وجود.

مراعاة القاعدة:

حين كان كريستوفر كولومبس يبحث عمن يمول له رحلاته الأسطورية (عبر المحيط الأطلنطي) كان الكثيرون ممن حوله يظنونه من نبلاء إيطاليا، وقد نقل ابنه هذا الاعتقاد إلى الأجيال التالية حين نشر سيرة لوالده تحكى أنه سليل الكونت كولومبو حاكم قلعة كوكارو في مونفرات، وأن الكونت كولومبو نفسه سليل القائد الروماني الأسطوري كولونيوس وأنه يرجح أن اثنين من أبناء عمومته الأقربين يمتد أصلهما إلى إمبراطور القسطنطينية، وهي نشأة مميزة بالتأكيد لو كانت حقيقية ولكنها لم تكن أبدًا كذلك. الحقيقة هي أن كولومبوس كان ابن دومنيكو كولومبو وكان يعمل نساجا متواضعا ثم افتتح متجرا للخمور وحين وصل كريستوفر إلى سن الشباب بدأ يعمل في بيع الأجبان.

عمل كولومبوس بنفسه على خلق الأسطورة حول أصله النبيل لأنه كان يشعر دائمًا أن الأقدار تدخر إنجاز أعمال عظيمة وأن شيئًا من الدماء الملكية يجري في عروقه، وبدأ بالفعل يتعامل وكأنه سليل نبلاء. بعد أن عمل لسنوات كتاجر متنقل على سفينة تجارية وهي مهنة لم تحقق له أي خطوة في سبيل طموحاته انتقل كولومبوس إلى لشبونة وكان أصلا من مدينة جنوة، وبفضل قصته المختلفة عن أصله النبيل استطاع أن يتزوج فتاة من أسرة راسخة في لشبونة لها صلات قوية بالعائلة الملكية في البرتغال.

بمعارف أنسابه وبالخديعة استطاع كولومبوس أن يدبر مقابلة مع جياو الثاني ملك البرتغال وطلب منه أن يمول له رحلة في اتجاه الغرب لاكتشاف طريق مختصر لقارة آسيا، وفي مقابل أن يجعل كل ما يكتشفه تحت سلطة ملك

البرتغال طالب بأن يمنح عدة حقوق أولها أن يعين قائدًا أعلى لأساطيل البحر المحيط، وأن ينوب عن الملك في حكم كل الأراضي التي يكتشفها إضافة إلى ١٠ بالمائة من واردات التجارة مع هذه الأراضي المكتشفة، وأن تورث هذه الحقوق لأبنائه على مر العصور. طالب كولومبوس بكل هذا رغم أنه لم يعمل قبلها أكثر من بائع بسيط على سفينة تجارية ولم يكن يعرف شيئًا عن الملاحة ولم تكن له أي خبرة في قيادة طاقم من الرجال، باختصار أنه لم يكن لديه أي مؤهلات تمكنه من إنجاز الرحلة التي عرضها على الملك. الأدهى من ذلك أنه لم يذكر تفاصيل للكيفية التي يريد أن يحقق بها خطته المقترحة، وما طرحه لم يكن أكثر من وعود فضفاضة.

بعد أن انتهى كولومبوس من مطالبه ابتسم له جياو ورده بلطف وترك الباب مفتوحا للتفكير في الأمر في المستقبل. ومن المؤكد أن كولومبوس قد أدرك حينها شيئًا لن ينساه بعدها أبدًا: رغم أن الملك قد رد مطالبه إلا أنه اعتبرها مطالب مشروعة، ولم يسخر من كولومبوس أو يتشكك في أصله أو وثائق اعتماده. الحقيقة أن الملك كان قد انبهر بجرأة كولومبوس في طرح مطالبه وأحب التعامل مع رجل لديه مثل هذه الثقة في نفسه. وقد أكدت هذه المقابلة صدق غرائزه: بأنه حين يطالب بالقمر ينال الاحترام وتعلو مكانته لأن الملك رأى أن من يطالب بأحقيته بهذا القدر من الجرأة إما مجنون أو فعلا يستحق ما يطلبه ولم يكن يبدوعلى كولومبوس أي علامات على الجنون.

بعد سنوات قليلة انتقل كولومبوس إلى إسبانيا وبفضل معارفه في البرتغال استطاع أن يصل إلى الدوائر العليا في البلاط الملكي الإسباني وحصل على إعانات من ممولين كبار وحل ضيفا على موائد الأدواق والأمراء. وكان يكرر لدى هؤلاء جميعًا طلبه بتمويل رحلة باتجاه الغرب إضافة إلى الاستحقّاقات

الأخرى التي طلبها من جياو الثاني. كان بعض رجال الصفوة يرغب حقًا في مساعدته مثل دوق مدينا لكن كان يعوزهم المال والقدرة على منحه المناصب التي يطلبها. لكن كولومبوس لم يتراجع وأدرك أنه لا يوجد سوى شخص واحد يستطيع أن يساعده ويحقق له مطالبه: الملكة إيزابيلا. وفي عام ١٤٨٧ استطاع أن يدبر مقابلة مع الملكة، وعلى الرغم من أنه لم ينجح في إقناعها بتمويل رحلته إلا أنه استطاع أن ينال إعجابها وأن يتردد كثيرًا على قصرها.

في عام ١٤٩٢ استطاع الإسبان أخيرًا أن يخرجوا المسلمين من المناطق التي حكموها لعدة قرون، وأزاحوا عن كاهلهم ميزانيات الحرب ورأت إيزابيلا أنها تستطيع أخيرًا أن تحقق مطالب صديقها المستكشف، وقررت أن تدفع ثمن ثلاث سفن بمعداتها ورواتب طواقمها مع راتب متواضع لكولومبوس. الأهم أنها أبرمت عقدا يمنح كولومبوس الألقاب والحقوق التي أصر عليها، واستثنت من العقد النهائي مطلبه بالحصول على ١٠ بالمائة من عائدات البلاد التي سوف تكتشف وخاصة أنه كان مطلبا مفتوحا لا يتحدد بزمن (ولو لم يتم حذف هذا المطلب لأصبح كولومبوس وورثته أغنى العائلات على وجه الأرض ولكن كولومبوس لم يقرأ أبدًا العقد النهائي).

بعد أن رأى كولومبوس أن مطالبه قد تحققت بدأ في نفس العام الإبحار بحثا عن الطريق المختصر إلى آسيا (دون أن يغفل عن تعيين أفضل بحار في عصره ليساعده في الملاحة عبر المحيط). لم تستطع الرحلة أن تجد طريقها ولكن حين أعاد كولومبوس طلبه على الملكة لتمويل رحلة أخرى في العام التالي وكانت هذه المرة أكثر طموحا وكلفة وافقت الملكة دون تردد لأنها أصبحت ترى في كولومبوس بالفعل رجل الأعمال العظيمة.

التعليق:

كانت مهارات كريستوفر كولومبوس في أفضل التقديرات متواضعة، وكانت معرفته بالبحر أقل من أي بحار في سفينته، ولم يكن يستطيع أن يحدد خطوط الطول والعرض للبلاد التي يكتشفها، وكان لا يفرق بين الجزر المحدودة والقارات الشاسعة، وكان يسئ معاملة طاقمه. لكنه كان بارعا في شئ واحد: أي في الكيفية التي يروج بها لنفسه، وبدون ذلك لم يكن لابن بائع الجبن الذي يعمل هو نفسه تاجرا بسيطا أن يحظى بمخالطة الملوك والعائلات العريقة.

كان لدى كولومبوس مقدرة مدهشة على إبهار النبلاء، وكان مرد ذلك هو الطريقة التي يظهر بها نفسه، فقد كان لديه دائمًا شعورا مشعا بالثقة بنفسه لا يتناسب مع إمكاناته المحدودة، كما أن ثقته بنفسه لم تكن من النوع العدائي والمنفر الذي يظهره محدثو النعمة، بل كانت اعتزازا بالذات من النوع الهادئ والرزين.

الحقيقة أنها كانت من نفس طبيعة ثقة النبلاء بأنفسهم، فلم يكن أصحاب السطوة في العصور القديمة يشعرون بالحاجة لإثبات أنفسهم أو تأكيد مكانتهم بل كانوا يرون أنهم يستحقون دائمًا الأفضل ولا يطالبون أبدًا بالأقل. وهكذا كان هؤلاء يشعرون سريعًا بالألفة مع كولومبوس لأنه كان ينظر لنفسه كما ينظرون لأنفسهم بأنهم مختلفون عن العامة وأن قدرهم هو تحقيق البطولات والأعمال العظيمة.

ولتفهم أنك أنت من تحدد سعرك لنفسك، فالطريقة التي تظهر بها نفسك تعكس تقديرك لما تستحقه، فإن طالبت بالقليل برأس منخفض وساقين ترتعدان سيظن الآخرون أن ذلك طبيعتك، لكن هذا السلوك ليس أنت حقًّا ولكنه الطريقة التي اخترت أن تظهر بها نفسك للآخرين،

ويمكنك بسهولة أن تتعلم أن تتخذ مظهر كولومبوس: أي الطلاقة والثقة بالنفس والشعور بأنك ولدت لتتوج ملكًا.

هناك شئ مميز يحدث لكل المخادعين الكبار هو السبب فيما لهم من سطوة، ذاك أنهم أثناء ممارسة الخداع يتملكهم إيمان عميق بأنفسهم هو الذي يمكنهم بشكل معجز من الأخذ بألباب الناس وإجبارهم على فعل ما يريده منهم المخادع.

فريديريك نيتشه ١٨٤٤,١٩٠٠

مفاتيح للسطوة:

في بداية حياتنا حين كنا أطفالا كانت تملأنا جميعًا الطاقة والحماس، ونتمنى الكثير ونشعر بأن كل ما نتمناه سوف يتحقق. وفي أول مشوارنا المهني يظل معنا غالبًا هذا الحماس ونتوقع أننا سوف نحقق الكثير، ولكن بالتدريج يؤثر فينا الفشل والإحباط ويضع حدودا لما نتمناه ونتوقعه، وبمرور الوقت تترسخ فينا الحدود التي نفرضها على أنفسنا وتقلل من آفاق طموحنا، وننحني ونخضع لضغوط الواقع ونتوسل حتى ونحن نطلب أبسط حقوقنا. علاج هذا التقلص في آفاق طموحاتنا هو أن ندرب أنفسنا ونجبرها على العكس أي أن نقلل من تأثير الفشل علينا ونتجاهل الحدود التي يفرضها الواقع علينا، ونتعلم من جديد أن نطالب بالكثير ونثق أنه سوف يتحقق لنا كما يفعل الأطفال، ولتحقيق ذلك علينا أن نستخدم استراتيجية خاصة يمكننا أن نطلق عليها استراتيجية التاج.

تعتمد استراتيجية التاج على تسلسل بسيط من الأفعال والنتائج: إن آمنَّا أن قدرنا هو أن نحقق إنجازات عظيمة يشعر من حولنا بهذا اليقين

ويؤثر فيهم كتأثير الهالة التي تحيط بتاج الملك، وسوف يظن الناس أن لدينا أسباب نبني عليها هذا اليقين بأنفسنا. من يرتدون التاج يبدو عليهم أنهم لا يبالون بأي فروض من داخلهم تحدد لهم ما عليهم أن يطلبوه أو يتوقعوا أن يحققوه، ويرى الناس فيهم ذلك فلا يفرضون عليهم هم أيضًا حدودا. استخدم استراتيجية التاج وستندهش من أنها غالبًا ما تحقق لك ما تريد. تأمل الأطفال السعداء الذين يطلبون ما يرغبون وتتحقق لهم مطالبهم، وثقتهم بأنه سيتحقق لهم ما يريدون هو الذي يضفي عليهم سحرا ويجعل الكبار يسعدون بتحقيق أمنياتهم كما أسعد إيزابيلا أن تحقق مطالب كولومبوس.

يصف لنا التاريخ الكثيرين من الأشخاص الذين لم يرثوا مكانة كبيرة بمولدهم لكنهم استطاعوا باستخدام استراتيجية التاج وبإيمانهم العميق بقدراتهم أن يحققوا المكانة التي تمنوها، أشخاص من أمثال تيودورا البيزنطي وكولومبوس وبيتهوفن ودزرائيلي. كانت حيلة هؤلاء بسيطة وهي أنهم رسخوا في أعماقهم إيمانهم الواثق بأنفسهم. عليك أن تتصرف كملك لأنك حتى وإن رأيت أنك بذلك تخادع نفسك ستجد في أغلب الأحوال أن الآخرين يعاملونك بالفعل كأنك ملك.

التاج يميزك عن الآخرين لكنك أنت من تجعل هذا التمايز حقيقيا بالتصرف بطريقة مختلفة بإبراز الفارق والمسافة بينك وبين الآخرين. أحد الطرق التي تميزك هي أن تتصرف دائمًا بكرامة مهما كانت الظروف. لم يكن لدى لويس هذا الشعور بالفارق بينه وبين الآخرين لأنه كان مصرفيًا أكثر من كونه ملكًا، وبمجرد أن بدأ رعاياه في تهديده استسلم لهم، وشعر الجميع بضعفه فتجرأوا على الانقضاض عليه. هكذا أدى فقدان لويس فيليب

للكرامة الملكية وثبات العزيمة إلى رؤية الآخرين له وكأنه محتال فأصبح من السهل عليهم إسقاط التاج عن رأسه.

عليك أن لا تخلط بين التصرف الملكي والغطرسة، فقد تظن أن الغطرسة هي ما يميز الملوك لأن الحقيقة أنها صفة الضعفاء ومن يؤرقهم الخور من داخلهم، وذلك هو العكس تمامًا مما يتصف به الملوك.

في صغره كان اسم هيلا سيلاسي الذي حكم أثيوبيا لأكثر من ٤٠ عامًا ليج تافاري، وكان سليل عائلة من النبلاء لكن كان أمله ضعيفا في أن يصبح ملكًا لأنه كان متأخرا في سلسلة النسب عن الملك الحاكم وقتها منليك الثاني. لكن تافاري كان يتصرف من عمر مبكر بثقة واعتزاز ملكي كان يدهش كل من حوله.

في سن الرابعة عشر انتقل تافارى ليعيش في القصر الملكي وتأثر الملك كثيرًا برباطة جأش الفتى حين يتعرض للضغوط وبما كان يظهره من صبر وأناة وثقة شديدة بالنفس. بسرعة أصبح تافاري من المقربين من الملك. كان الفتيان الآخرون من أبناء النبلاء مغرورين ومشاكسين وحاقدين وكانوا يهينون تافاري المحب للقراءة ويسخرون منه، لكنه لم يكن يستجيب أبدًا بغضب لأنه كان يرى ذلك علامة على الضعف الذي لم يسمح لنفسه أبدًا أن يسيطر عليه. كان الكثيرون من المحيطين يتنبأون لتافاري أن يصل يومًا ما إلى قمة السلطة لأنه كان يتصرف وكأنه يملكها بالفعل.

بعد ذلك بسنوات وفي عام ١٩٣٦ احتل الفاشيون الإيطاليون أثيوبيا ونفوا الأسرة الملكية ومنها تافاري والذي كان يسمى حينها هيلا سيلاسي. من المنفي استطاع سيلاسي أن يخاطب عصبة الأمم دفاعا عن قضية بلده،

وأخذ الإيطاليون الحاضرون يهينونه بالتعليقات البذيئة لكنه لم يتخل عن وقاره وتصرف وكأنه لم يسمعها، وقد رفع ذلك من قدره في عيون الحاضرين وأضاف المزيد من القبح إلى خصومه. الحقيقة أن الوقار هو القناع الذي عليك دائمًا أن ترتديه في المواقف الصعبة: فهو يجعلك تبدو وكأنك لا تتأثر بشئ وأنك جاهز للرد في أي لحظة، وهو انطباع يمنحك بالفعل سطوة كبيرة.

الأسلوب الملكي في التعامل له استخدامات أخرى، فقد اكتشف المحتالون من قديم قوائد انتحال مظهر النبلاء فهو من ناحية يشل هجوم ضحاياهم ويمنعهم من التشكيك في ما يطرحه عليهم المحتال ومن ناحية أخرى يرهبهم ويضعهم في موقف الدفاع، وكما اكتشف الكونت لوستج أنه بمجرد أن يدخل الضحية في موقف الدفاع تصبح خسارته محتومة. كان المحتال الآخر الشهير الفتى الأصفر وايل كثيرًا ما يستخدم فخ الرجل الثري الذي يتصرف برباطة جأش وعدم القلق من شئ، ويشرح لضحيته مشروعا سحريًا لجني المال الوفير متحدثا بتحفظ واعتزاز ملكي دون إبداء الشغف أو الحماس فيشعر الضحية وكأن الرجل بالفعل فاحش الثراء ويتوسل إليه أن يمنحه الفرصة للمشاركة في مشروعه الذي سيمنحه هذا القدر من المال.

أخيرًا ولكي تعزز الحيل النفسية الداخلية التي تجعلك تظهر بمظهر ملكي عليك أن تؤكدها باستراتيجيات خارجية تساعدك على إضعاف هذا التأثير. أولًا يمكنك أن تستخدم استراتيجية كولومبوس بأن تطالب بجرأة وتضع سعرا عاليا لمواهبك ولا تتردد. ثانيًا يمكنك أن تطلب باعتزاز ووقار أن تقابل أعلى شخص في المؤسسة وهكذا ستجد نفسك فورا على نفس مستوى المدير التنفيذي أو صاحب النفوذ الذي تستهدفه. إنها استراتيجية النبي داود مع جالوت: اختيارك لخصم قوي يظهرك أنت أيضًا بمظهر القوي.

ثالثًا امنح خدمة أو هدية لمن هم أعلى منك مرتبة، وهي استراتيجية تصلح خاصة لمن لديهم راعٍ لأعمالهم: فحين تمنح هدية لراعيك تصبح أنك تقول له أنكما متساويان. حين أراد الكاتب الشهير في عصر النهضة بيترو آرتينو من دوق مانتوا أن يكون راعيه القادم لم يخاطبه بتملق أو توسل لأن ذلك كان سيدنِّي من قدره في نظر الدوق ولذلك تقرب للدوق بالهدايا وكانت عبارة عن لوحات من إبداع الرسام تيتان الصديق المقرب لآرتينو. أدى تقبل الدوق للهدايا إلى خلق نوع من الصداقة بينه وبين الفنان: وكان ذلك يشعر الدوق بالراحة لأنه يتعامل مع رجل يتصرف بنفس طريقة البنلاء، وقد أغدق بالفعل على آرتينو بالمال. استراتيجية الهدايا ماكرة وذكية لأنها تعفيك من التوسل وتمكنك من أن تطلب ما تريد بوقار وكرامة وتجعل الأمر بينك وبين مانحك علاقة بين رجلين تصادف أن أحدهما يملك مالا أكثر.

تذكر أنك أنت من تحدد سعرك لنفسك، فإن طلبت القليل فلن تحصل على أعلى منه، لكن إن طالبت بالكثير ستظهر للآخرين أنك إنما تطلب فدية ملك، لأن حتى من يرد طلبك سيحترمك وهذا الاحترام سيعود عليك بفوائد لا يمكنك أن تحصيها أو تتخيلها.

الصورة

التاج.

ضعه على رأسك وسيراك الناس بشكل مختلف - سيرونك هادئا وفي نفس الوقت واثقا من نفسك. لا تظهر أبدًا مخاوفك أو تقلل من وقارك وأنت ترتدي التاج لأنه سيظهره غير ملائم لك وأن غيرك أحق به منك. ولا تنتظر أن يتوجك أحد فالأباطرة العظام هم من يتوجون أنفسهم بأنفسهم.

اقتباس من معلم: على كل شخص أن يبدو للآخرين ملكيا بأسلوبه الخاص. اجعل تصرفاتك تظهرك بأنك وإن لم تكن ملكًا فإنك تستحق أن تكون ملكًا. كن راقيا في تصرفاتك، ونبيلا في اعتقاداتك وآرائك واعمل على أن تثبت بكل أفعالك أنك تستحق فعلا أن تكون ملكًا

(بالتسار جراتسيان، ١٦٠١ ١٦٥٨).

عكس القاعدة:

الغرض من إظهارك لثقتك واعتزازك الملكى بنفسك هو أن تتميز عن الآخرين، لكنك ستخسر ما تسعى إليه إن بالغت في إظهار الثقة بنفسك. ولا ترتكب أبدًا خطأ الاعتقاد بأنك تعلوبنفسك حين تهين الآخرين أو تمتهن قدرهم، ومن الخطأ أيضًا أن تبالغ في إظهار تمايزك عن عامة الناس فذلك يجعلك صيدا سهلا للحاقدين. وهناك أوقات يشكل فيها ظهورك بمظهر النبلاء خطرًا حقيقيا عليك.

واجه تشارلز الأول ملك إنجلترا في أعوام ١٦٤٠ت ضيقا شعبيا واسعا من المؤسسة الملكية، وبدأ التمرد يندلع في كل أنحاء البلاد يقودهم أوليفر كرومويل، ولوكان لدى تشارلز البصيرة الكافية للتعامل مع هذا الموقف لأيد الإصلاحيين وتنازل عن جزء من سلطاته ولتغير التاريخ، لكنه تصرف بالمزيد من الاعتزاز الملكى وأظهر غضبه من الاعتداء على سلطاته الملكية التي أنعم الله بها عليه، وأدى تشبثه بهذا الاعتزاز بالذات إلى شعور جموع الناس بالمهانة وإلى تصاعد التمرد الذي أدى في النهاية إلى الحكم على تشارلز بالإعدام. تذكر أن عليك أن تظهر الثقة بنفسك وليس الغطرسة أو احتقار كرامة الآخرين.

أخيرًا فإنك أحيانًا تجني بالفعل بعض السطوة من التصرف بسوقية والذي قد يغريك بالمبالغة في هذا التصرف. ولكن تجاوزك لحدود هذه اللعبة بإظهارك لأصحاب القرار بأنك متميز على الآخرين في السوقية يشكل هو الآخر خطرًا عليك: فسيظل هناك دائمًا أشخاص أكثر سوقية منك، وسوف يجعل ذلك المنتفعين من سوقيتك يتخلون عنك ويتجهون إلى شخص أكثر منك شبابا وأسوأ سلوكا.

القاعدة ٣٥
أتقن فن اختيار التوقيت المناسب

الحكمة:

لا تظهر أبدًا متسرعا أو متعجلا لأن ذلك يوحي بأنك أرعن وغير قادر على التحكم بمشاعرك أو بتوقيت الأحداث. كن دائمًا صبورا ومتأنيا ليرى الآخرون ثقتك في أن الأمور ستؤول إليك في النهاية. كن كالمحقق الذي يترقب واثقا اللحظة المواتية. تلمس الأحداث وتناءَ بنفسك حين لا يكون الوقت ملائما وحين تأتي لحظة الاقتناص اضرب بقوة ودون تردد.

مراعاة القاعدة:

بدأ جوزيف فوشيه حياته مدرسا لاهوتيا غير نظامي في المدارس الفرنسية ينتقل من مدينة إلى أخرى في معظم سنوات العقد ١٧٨٠ت يدرس الرياضيات للفتيان. لم يخلص فوشيه نفسه لأي كنيسة ولم يرغب أبدًا أن يعمل كقس ملتزم لأن طموحاته كانت أكبر من ذلك، وترك اختياراته مفتوحة انتظارا لتحقيق فرصته. وحين اندلعت الثورة الفرنسية في عام ١٧٨٩ رأى أنه لم يعد عليه الانتظار: فخلع عن نفسه رداء الكهنوت وأطال شعره وانضم إلى الثوار لأن هذه كانت صيحة العصر، ورأى أنه إن فوت هذه الفرصة فلن يستطيع أبدًا أن يستعيدها، ولم يفوتها بل تقرب من القائد الثوري الشهير روبسبيير وارتقى في مصاف الثوار. وفي عام ١٧٩٢ انتخبته

مدينة نانتس ممثلًا لها في المؤتمر القومي (الذي انعقد في ذلك العام لوضع الدستور الجديد للجمهورية الفرنسية الناشئة).

بعد أن وصل فوشيه إلى باريس للانضمام إلى المؤتمر حدث انقسام عنيف بين المعتدلين وبين اليعقوبيين المتشددين، وأدرك فوشيه أنه لن يخرج من الطرفين منتصرا في هذا الصراع، فالسلطة نادرًا ما تذهب إلى من يبدأون الثورات أو حتى إلى من أيدوها وساعدوا على استمرارها بل إلى من يعطونها شكلها النهائي، وذلك هوالجانب الذي كان فوشيه يرغب في الانضمام إليه.

كان لدى فوشيه حس بارع باختيار التوقيت المناسب، فقد بدأ مع المعتدلين لأنهم كانوا الأكثرية، ولكن حين جاء الوقت لاتخاذ قرار حول إعدام الملك لويس السادس عشر رأى أن جموع الناس تطالب برأس الملك لذلك جاء صوته مرجحا الإطاحة برأس الملك على المقصلة، أي أنه تصرف كالمتشددين. لكن حين اشتعلت التوترات في باريس رأى أن تقربه الوثيق من أي جانب يعرضه للخطر، فوافق على منصب في الأقاليم واختفى عن المشهد لفترة، وبعد ذلك بشهور تم تعيينه حاكما لدينة ليون حيث أشرف على إعدام عشرات النبلاء، لكن عند وصول الأمر لمرحلة معينة قرر وقف القتل لأنه شعر أن جموع الناس قد ضاقت بكثرة الدماء المهدرة - وبالرغم من أن يديه كانتا لا تزالان ملطختين بدماء القتلى هتفت الجماهير في ليون باسمه باعتباره المخلص من عصر الترهيب.

لعب فوشيه أوراقه بإتقان حتى هذه اللحظة، لكن في عام ١٧٩٤ استدعاه صديقه القديم روبسبيير إلى باريس لمحاسبته على أعماله في ليون. كان روبسبيير هوالعقل المدبر لعصر الترهيب والمسئول عن الإطاحة بمئات

الرؤوس وبدا أن رأس فوشيه الذي لم يعد يثق به روبسبيير هي الرأس التالية المهددة بالإطاحة. في الأسابيع التالية نشأ نزاع شديد بين الرجلين وحمل روبسبيير علانية وبشدة على فوشيه واتهمه بالانتهازية والتلاعب وطالب باعتقاله أما فوشيه المكار فكانت حملته غير مباشرة فبدأ سرًّا في حشد تأييد من ضاقوا بطغيان روبسبيير وتحكمه. كان فوشيه يراهن على كسب الوقت لأنه كان يعلم أنه كلما طال عليه الوقت حيًّا يستطيع أن يحشد مزيدًا من المواطنين الساخطين على روبسبيير، وكان يحتاج دعما واسعا قبل أن يستطيع أن يتحرك ضد هذا القائد القوي، وكان ينشد الدعم من المعتدلين ومن المتشددين على السواء محركا خوفهم جميعًا من قسوة روبسبيير لأن كل واحد منهم كان يخشى أن يكون هو الرأس التالية على المقصلة. أثمرت جهود فوشيه أخيرًا في ٢٧ يوليو: انقلب أعضاء المؤتمر على روبسبيير ومنعوه من إكمال خطبته الطويلة وبسرعة تم القبض عليه وبعدها كانت رأس روبسبيير وليس فوشيه هي التي تسقط في سلة المقصلة.

حين عاد فوشيه إلى المؤتمر بعد موت روبسبيير اتخذ خطوة باغتت الجميع: فقيادته للتآمر ضد روبسبيير جعلت الجميع يتوقعون منه أن ينضم للمعتدلين لكنه غير ولاءه من جديد وانضم إلى اليعقوبيين المتشددين. كانت تلك هي المرة الأولى التي يقرر فيها موالاة الفئة القليلة. المؤكد أنه أحس باختمار رد فعل: كان يعرف أن المعتدلين الذين أعدموا روبسبيير سوف يستولون على السلطة وأنهم سوف يبدأون موجة جديدة من الترهيب، وهكذا انضم فوشيه إلى من سيتعرضون للاضطهاد في الفترة التالية لأنهم الفئة التي لن يتهمها أحد بإحداث الاضطرابات التي كانت في الطريق. الانضمام للفريق الخاسر يعد بالطبع مناورة خطيرة لكن من المؤكد أن فوشيه كان قد أجرى

حساباته وعرف أنه يستطيع أن يحتفظ برأسه إلى أن يتمكن بهدوء من تأليب جموع الناس ضد المعتدلين ويرى سقوطهم عن السلطة. وعلى الرغم من أن المعتدلين قد طالبوا بالفعل بالقبض عليه في ديسمبر ١٧٩٥ وربما كانوا على وشك إرساله إلى المقصلة، لكن وقتا طويلا كان قد مر بالفعل وأصبح الناس يرفضون الإعدامات ونجا فوشيه مرة أخرى من تقلب الأقدار.

تولت السلطة حكومة جديدة هي حكومة المدراء، لكنها لم تكن من اليعقوبيين بل من المعتدلين - ولكنهم كانوا أكثر اعتدالا من الحكومة التي أعادت الترهيب. نجا فوشيه برأسه ولكن كان عليه مع الحكومة الجديدة أن يغيب عن المشهد لفترة أخرى، وانتظر على الهامش لعدة سنوات تاركا للزمن أن يلطف أي مشاعر قد تكونت ضده، وبعدها تقرب من المدراء وأقنعهم أن لديه اهتمام جديد وهو الاستخبارات، وأصبح جاسوسا براتب لدى الحكومة وبرع في وظيفته الجديدة وفي عام ١٧٩٩ كافأته الحكومة بتعيينه وزيرا للشرطة، ولم يكن ذلك يعني فقط مزيدا من السلطة ولكن أيضًا تمكينه من أن ينشر تجسسه بكل أنحاء فرنسا - وهومنصب زاد كثيرًا من موهبته الطبيعية في تحسس ما قد تأتي به التيارات السياسية. أول التيارات الاجتماعية التي استطاع رصدها كان مسار نابليون وكان وقتها جنرالا شابًّا متهورًا توقع فوشيه أن يكون له شأن كبير في مستقبل فرنسا، وحين قام نابليون بانقلاب عسكري في ٩ نوفمبر ١٧٩٩ ادعى فوشيه أنه نائم، الحقيقة أنه ظل نائما طوال اليوم، وكمكافأة له على هذا التعاون غير المباشر عينه نابليون وزيرا للشرطة في حكومته الجديدة.

في السنوات التالية تزايد اعتماد نابليون على فوشيه، بل إنه منح هذا الثوري القديم ثروة كبيرة ولقبًا تشريفيًّا هو دوق أوترانتو، لكن في عام ١٨٠٨

وعلى عادته في قراءة عصره استطاع فوشيه أن يعرف أن كفة الأقدار تميل ضد نابليون، ورأى أن الحرب البعثية التي شنها نابليون دون داع ضد إسبانيا وهي بلد لم تشكل تهديدًا لفرنسا كانت علامة على فقدانه للحكمة في تقدير الأمور. ولأن فوشيه لم يكن من النوع الذي قد يعلق في سفينة غارقة تآمر مع تاليران لإسقاط نابليون، وعلى الرغم من فشل المؤامرة وفصل تاليران وإبقاء فوشيه في منصبه تحت مراقبة وثيقة، فإن هذه الحركة أظهرت الاستياء المتزايد من الإمبراطور الذي فقد السيطرة على نفسه، وفي عام ١٨١٤ انهارت سطوة نابليون واستطاعت القوة المتحالفة أن تهزمه.

استعادت الحكومة التالية النظام الملكي وتولى العرش الملك لويس الثامن عشر أخو لويس السادس عشر، وقرأ فوشيه أن لويس لن يستمر في الحكم طويلا، وعاد للانتظار والترقب والابتعاد عن المشهد من جديد، وبالفعل هرب نابليون من سجنه في جزير ألبا، وفزع لويس الثامن عشر لأنه كان قد أبعد مشاركة المواطنين في الحكم وثار الناس للمطالبة بعودة نابليون. بحث لويس عن المساعدة من فوشيه المتشدد السابق الذي أرسل أخاه للمقصلة ولكنه أصبح الآن من أكثر السياسيين شعبية وتأثيرا في فرنسا، ولكن فوشيه لم يكن ليناصر خاسرًا فرفض طلب لويس وأقنعه أنه لا يحتاج للمساعدة لأن نابليون لن يستطيع أبدًا أن يعود للسلطة (رغم أنه كان متيقنا من عكس ذلك). وبعد فترة قليلة جاء نابليون في جيش من المواطنين وحاصر باريس.

بعد أن تأكد لويس من أن حكمه ماض إلى انهيار ومن خيانة فوشيه له وعدم رغبته في أن يبقى هذا الرجل القوي في حكومة نابليون أمر بالقبض على فوشيه وإعدامه، وفي ١٦ مارس ١٨١٥ حاصرت الشرطة عربة فوشيه في أحد شوارع باريس. هل كانت نهايته إذن؟ استطاع فوشيه إقناع رجال

الشرطة أنه لا يجوز القبض على مسئول حكومي سابق في الشارع وطلب منه أن يعود لمنزله للتجهز. في آخر اليوم عاد رجال الشرطة بأمر القبض عليه فطلب منهم أن يرحموا عزيز قوم ذل وأن يسمحوا له بأن يغتسل وينتقي ملابس لائقة، فسمحوا له بذلك ولكن لم يخرج إليهم وحين فتشوا غرفته وجدوا سلما مقابل نافذة مفتوحة يهبط إلى الحديقة ومنها إلى الخارج.

ظلت الشرطة ليومين تمشط باريس بحثا عن فوشيه لكن في نهايتهما كانت مدافع نابليون تسمع من بعيد وكان على الملك ورجاله أن يفروا قبل فوات الأوان، وبمجرد أن دخل نابليون خرج فوشيه من مخبئه. وهكذا استطاع فوشيه أن يغافل الجلاد مرة أخرى، ورحب به نابليون وأعاده إلى منصبه القديم. طوال المائة يوم التي قضاها نابليون في الحكم قبل أن ينتقل لمنفاه الجديد في واترلو كان فوشيه هو الحاكم الفعلي للبلاد، وبعد سقوط نابليون عاد لويس الثامن عشر للحكم، وكما القطة ذات السبع أرواح عاد فوشيه إلى منصبه في ظل هذه الحكومة الجديدة - لكن هذه المرة أصبحت سطوته من القوة لدرجة جعلت حتى الملك لا يجرؤ أن يتحداها.

التعليق:

استطاع جوزيف فوشيه بإتقانه لفن اختيار التوقيت المناسب أن يزدهر في عصر من الاضطرابات التي لم يشهد التاريخ لها مثيل، ويمكننا أن نتعلم منه عددا من الدروس الهامة.

أولًا، من المصيري لك أن تدرك روح العصر الذي تعيش فيه. كان فوشيه ينظر لخطوتين على الأقل للأمام ويكتشف الموجة التي سوف تحمله إلى السلطة ويركبها. عليك دائمًا أن تتفهم تحركات الزمن وتتوقع مسبقا

تغيراته وانعكاساته المفاجأة، وأن لا تتخلف أبدًا عن الركب. أحيانًا تجد روح عصرك غامضة: عليك أن لا تبحث عنها في الظاهر والجلي لكن في الخفي والكامن. انظر لأمثال نابليون الذين يحملون المستقبل ولا تقف كثيرًا عند من يمثلون أنقاض الماضي.

ثانيًا، تعلم أن اكتشافك لتيارات العصر لا تعني دائمًا أن تمضي معها، فكل التحركات الاجتماعية القوية تؤدي لردود أفعال شديدة يجب عليك أن تتوقعها بدقة، مثلما توقع فوشيه ردود الفعل بعد إعدام روبسبيير. وبدلا من ركوب قمة الموجة السائدة في اللحظة الراهنة يمكنك أن تنتظر حتى انحصار المد لتتمكن من العودة إلى السلطة. وعليك أحيانًا أن تراهن على ردود الفعل التي تختمر تحت السطح وأن تضع نفسك في طليعة روادها.

أخيرًا، كان فوشيه يتميز بصبر واضح، والحقيقة إن لم تتخذ الصبر لك سيفا ودرعا فلن تستفيد من إتقانك لفن التوقيت وسوف تفشل حتمًا. حين كان العصر ضد فوشيه لم يكن يكافح أو ينفعل أو يتحرك هنا وهناك بلا فائدة، بل كان يبتعد عن دائرة الضوء وينتظر في هدوء وبصبر يبني قاعدة تدعمه من المواطنين، وتلك القاعدة كانت هي الحصن الذي يحميه في صعوده التالي للسطوة. وحين كان يجد نفسه في الجانب الأضعف كان يستفيد من مرور الوقت والذى كان يثق دائمًا أنه سيكون حليفا له إن تحلَّى بالصبر. عليك دائمًا أن تكتشف اللحظات المناسبة للاختباء والترقب واللحظات المناسبة للهجوم والانقضاض.

يمكننا أن نستعيد الأماكن لكن لا يمكننا أبدًا أن نستعيد الزمن

نابليون بونابرت، ١٨٢١,١٧٦٩

مفاتيح للسطوة:

التوقيت شئ مصطنع ابتكرناه ليساعدنا على احتمال الامتداد اللا نهائي للزمن والكون وعلى جعل الحياة أكثر ملاءمة لنا كبشر. ونظرا لأننا من ابتكر هذا المفهوم يمكننا لدرجة ما أن نطوعه وأن نتلاعب به، فالوقت في الطفولة مثلًا يكون أطول وأبطأ ويتسع للكثير أما في الرشد فيتسارع ويضيق بشكل مفزع. هكذا نرى أن الوقت يعتمد على الإدراك وكما نعرف فإن الإدراكات يمكن أن تتغير بإرادتنا، وذلك هو أول ما عليك أن تعرفه لنتقن فن التوقيت. وحين تفهم أن التوتر الناتج عن الانفعالات اليومية يجعل الوقت يتسارع حولك وسيسهل عليك أن ترى أنك لوتحكمت بانفعالات تجاه الأحداث التي تتعرض لها ستتمكن من إبطاء الوقت وفعل ما تريد. أي أن تغيير الطريقة التي تتعامل بها مع الأشياء يطيل إحساسك بما لديك من وقت في المستقبل ويفتح لك فرصا وخيارات يحرمك منها الخوف والغضب، ويجعلك تتحلى بالصبر وهذا شرط لا غنى لك عنه لإتقان فن التوقيت.

هناك ثلاثة أنواع من التوقيتات عليك التعامل معها، ولكل منها مشاكله التي يمكنك أن تحلها بالمهارة والتدريب. النوع الأول هو وقت الاستمرار: وهو النوع الممتد من الوقت الذي يستغرق سنوات والذي عليك أن تتدبره بصبر وتأنٍّ. التعامل مع وقت الاستمرار يجب أن يكون دفاعيًا في الأساس - أي أنه ليس وقت الاندفاع بل وقت الانتظار وترقب الفرصة المناسبة. التالي هو وقت الإجبار وهو الوقت المحدود والقصير الذي يمكنك استخدامه كسلاح للهجوم تزعج به توقيتات خصومك. الأخير هو وقت الاختتام الذي تتيح فيه تنفيذ خطتك بسرعة واقتدار: حيث تكون قد انتظرت ووجدت اللحظة المواتية وما عليك إلا أن تقدم دون أن تتردد.

وقت الاستمرار. يحكي الرسام الصينى الشهير في عهد أسرة المنج في القرن السابع عشر يوشونج عن تجربته غيرت حياته للأبد. في عصر أحد أيام الشتاء قرر يونج أن يعبر النهر ليزور المدينة المقابلة لمدينة، وكان معه كتب وأوراق هامة استأجر صبيًّا ليساعده في حملها. حين اقتربت المعدية من الشاطئ المقابل من النهر سأل النوتي إن كان الوقت كافيا للوصول إلى المدينة التي كانت تبعد ميلا عن الشاطئ قبل أن تغلق أبوابها، فأجابه النوتي أن «نعم يمكنكما الوصول إن لم تسرعا».

لم يستطع شو أن يبدأ رحلة المسير هو وفتاه إلا مع اقتراب غروب الشمس، وكان يخشى أن تنغلق الأبواب عليهما خارج المدينة ويقعان ضحية للصوص المنطقة، ولذلك أخذا يسرعان إلى أن تحول سيرهما إلى ركض، وفي لحظة انفك رباط الأوراق وانفرطت على الأرض واستغرقا عدة دقائق لجمعها وحزمها من جديد ولذلك لم يتمكنا من الوصول للمدينة في الوقت المناسب.

إجبار نفسك على الإسراع بسبب الخوف أو نفاد الصبر يدخلك في مشكلات تستغرق وقتا أطول في حلها مما لو تأنيت في أدائك. قد ينجز المتسرعون أعمالهم أسرع أحيانًا ولكن كثيرًا ما تتبعثر أوراقهم وتظهر لهم مخاطر جديدة ويظلون طوال الوقت في حالة تأزم وانزعاج ويقضون وقتا طويلا يحلون المشاكل التي سببوها لأنفسهم. وفي بعض الأحيان يكون أفضل الحلول عند مواجهة الخطر أن لا تفعل شيئًا بل تبطئ من إيقاعك وتنتظر، وبمرور الوقت ستظهر لك حتمًا فرص لم تكن تتوقعها أو تتخيلها.

الانتظار لا يعني سيطرتك على نفسك فحسب بل سيطرتك على المحيطين بك أيضًا، والذين يظنون أن كثرة الحركة تولد النجاح والقدرة، والذين قد يلحون عليك ويدفعونك للتسرع. أما بالنسبة لخصومك فعليك

أن تشجعهم على ارتكاب هذا الخطأ بالتسرع لحل المشكلات التي تظهر بينما تتريث أنت وتترقب وستجد حتمًا اللحظة الملائمة للتدخل وإصلاح ما أفسدوه. كانت هذه هي السياسة الحكيمة التي كان يتبعها الإمبراطور الياباني العظيم في القرن السابع عشر توكو جاوا إياسو والذي كان من قبل يعمل قائدًا عسكريا لدى سلفه المتهور هديوشي، ورفض أن يشارك في الحرب العبثية التي شنها هديوشي على كوريا لأنه كان يعلم أنها ستنتهي نهاية كارثية سوف تطيح بهديوشي من الحكم. الأفضل لك أن تترقب بصبر على الهامش ولو لسنوات إلى أن تصبح في اللحظة والمكان المناسبين لاقتناص السطوة، تمامًا كما فعل إياسو ببراعة مذهلة.

السبب في إبطاء حركتك ليس لإطالة عمرك أو للاستمتاع بلحظات حياتك بل لأن ذلك يمكنك من إتقان لعبة السطوة، أولًا لأنك حين تخلص ذهنك من إرهاق التعامل المستمر مع الطوارئ تصبح رؤيتك لإمكانات المستقبل أكثر وضوحا واتساعا. ثانيًا، سيمكنك ذلك من مقاومة احتيال الآخرين عليك وخداعهم لك بإغراءات زائفة. ثالثًا، سوف يسهل عليك أن تتحلى بالمرونة التي تجعلك تقتنص الفرص غير المتوقعة والتى تظهر لك حتمًا والتى لن تلاحظها إن كنت تجبر نفسك دوما على الإسراع والتقدم. رابعا إبطاء حركتك يجعلك لا تبدأ مشروعا إلا بعد أن تتم سابقة، لأن أساسات السطوة تتطلب سنوات من البناء وعليك أن تتأكد أنها آمنة وقادرة على الصمود، وإلا أصبحت كالزوبعة في الفنجان تلمع فجأة وتنطفئ بسرعة، فالنجاح الذي يأتي بتأنٍّ هو النجاح الوحيد الذي يستمر.

أخيرًا فإن التباطؤ والتأني يجعلك تتلمس روح عصرك ويسمح لك بأن تنأى بنفسك وتتخلص من قهر الانفعالات لك وترى بوضوح الأمور التي

في طريقها للحدوث. يخلط المتسرعون غالبًا بين الأحداث الظاهرة والتيارات الحقيقية التي سوف تستمر ويميلون إلى رؤية الأمور حسب تمنياتهم لا حسب واقعها، ولكن لن ينفعك حقًّا إلا أن تعرف حقيقة ما يحدث حتى وإن لم يكن يسرك أو يصعب من مهمتك.

وقت الإجبار. المغزى من وقت الإجبار هو أن تفسد على الآخرين توقيتاتهم وتجعلهم يتسرعون أو ينتظرون وأن تجعلهم يتخلون عن إيقاعهم الخاص وأن تشوش عليهم تقديرهم للزمن. إفسادك لتوقيت خصومك مع احتفاظك بالصبر والترقب يوفر لك براحات من الوقت للاختيار والتحرك وذلك هو نصف الطريق إلى الفوز.

في عام ١٤٧٣ دعا السلطان التركي العظيم محمد الفاتح إلى مفاوضات مع المجر لإنهاء الحرب التي تشنها البلدان ضد إحداهما الأخرى من آن لآخر. حين وصل المبعوث المجري إلى العاصمة إسطنبول لبدء المباحثات اعتذر له المسئولون الأتراك بأدب أن محمدا قد ترك العاصمة لظروف الحرب مع عدوه اللدود أذن حسن، وأخبروه أن محمدا رغم ذلك يرغب كثيرًا في إقرار السلام مع المجر، وطلبوا منه أن يلحق بمحمد إلى الجبهة.

حين وصل المبعوث إلى ساحة القتال كان محمد قد رحل متجها شرقا لمطاردة عدوه المراوغ، وتكرر ذلك عدة مرات، وفي كل مرة كان الأتراك يقيمون الاحتفالات والموائد المبهجة للمبعوث والتي كانت تستغرق وقتا طويلا. أخيرًا تمكن محمد من هزيمة أذن والتقى بالمبعوث المجري، لكن شروطه للسلام كانت مجحفة وبعد أيام انتهت المحادثات دون أي تقدم، والحقيقة أن هذا ما كان يخطط له محمد من البداية: فحين انتهى من إعداد

حملته لشن الحرب على أذن أدرك أن تحويله لجيشه باتجاه الشرق يكشف حدوده الغربية مع المجر، ولمنع المجريين من استغلال ضعفه وانشغاله لوح إليهم باقتراح السلام وجعلهم ينتظرون إلى الوقت الذي يريده.

جعل الآخرين ينتظرون يعد من الوسائل القوية لفرض توقيتك عليهم طالما أنهم لا يفطنون إلى ما تنوي فعله، فبذلك يصبح خصومك سجناء للانتظار والتمهل، ويتشوش تفكيرهم بسرعة وتتاح لك فرص أكبر للانقضاض والهجوم عليهم. وعكس ذلك فعال أيضًا: أي أن تجعل أعداءك يتسرعون، بأن تبدأ تعاملاتك معهم بتأنٍّ ثم تضغط عليهم فجأة وتجعلهم يشعرون وكأن كل شئ سيتم في لحظة. حين لا تترك للناس وقتا للتفكير يرتكبون أخطاء، وعليك أن تستغل ذلك بأن تحدد لمن تتعامل معهم مهلة لإنهاء الأمر. كانت تلك هي الطريقة التي أعجبت مكيافيللي في سيزار بورجيا، والذي كان يضغط فجأة على خصومه أثناء المفاوضات للإسراع باتخاذ قرار ويفسد عليهم توقيتهم ويحرمهم من تأنيهم، لأنه لم يكن أحد يجرؤ على أن يترك سيزار ينتظر.

كان جوزيف دوفين تاجر الأعمال الفنية الشهير يعرف أنه حين يضع مهلا للمشترين المترددين من أمثال ج. د. روكفلر بأن يتظاهر بأن اللوحة المعروضة في طريقها للسفر إلى خارج البلاد أو أن عميلا آخر يرغب في شرائها، يقرر العميل المتردد الشراء في لحظتها. وكان فرويد يلاحظ أن المرضى الذين كان يعالجهم بالتحليل النفسي لسنوات دون تحسن يظهرون تقدما سريعًا حين يضع لهم موعدا محددا لإنهاء العلاج. وكان جاك لاكان المحلل النفسي الفرنسي الشهير يستخدم تكتيكا مشابها بأن ينهي فجأة وبعد عشر دقائق ودون تنبيه مسبق جلسة التحليل التي كانت تستغرق عادة ساعة، وكان يقرر ذلك عدة مرات فيدرك المريض أن عليه أن يركز وأن يستغل وقت

الجلسة أكبر استغلال بدلا من الحديث في أمور لا تعني شيئًا. تعتبر المهلة إذن سلاحا قويا لأنها تسمح لك بإجبار المترددين على اتخاذ قرار وتجعل الناس يركزون تفكيرهم فيما يهمك، فلا تسمح للآخرين بفرض شروطهم وطرقهم المزعجة عليك بأن لا تترك لهم أبدًا الوقت اللازم للتحرك بحرية.

يعتبر السحرة والعارضون على المسرح من أكثر الناس خبرة في فرض توقيتهم. كان يمكن لهوديني في أغلب الأحوال أن يخرج متحررا من الأغلال في دقائق لكنه كان يطيل هروبه منها لساعة أو أكثر جاعلا الجمهور يتعرق من الانتظار والترقب إلى أن يبدو الزمن وكأنه توقف. وقد اكتشف السحرة أن أفضل طريقة لتغيير إحساسنا بالزمن هي إبطاء إيقاع الحركة، فالتشويق الزائد يبدو وكأنه أوقف الزمن: وكلما أبطأ الساحر في تحريك يديه يسهل عليه خلق توهم السرعة لدى مشاهديه فيظنون أن الأرنب الذي أخرجه من القبعة قد أتى في لا زمن. وقد لاحظ هذا التأثير بوضوح جان يوجين روبرت هودين الساحر الكبير في القرن التاسع عشر وقال عنه إنه «كلما أبطأت في رواية قصة يزداد شعور الناس بأنها كانت أقصر».

إبطاؤك فيما تفعله يجعل الناس يرونه مشوقا - حيث يتناغم الحاضرون مع إيقاعك ويشعرون أن الوقت قد مر معك بسرعة وسعادة. عليك أن تدرب نفسك على إحداث هذا التوهم والذي يشبه قدرة المنوم المغناطيسي على التأثير في إدراك الناس للوقت.

وقت الاختتام. ربما تكون قد أتقنت أداء اللعبة وانتظرت بصبر حتى واتتك اللحظة المناسبة للفعل وأبعدت إزعاج منافسيك بإفساد توقيتهم، لكن لن يفيدك ذلك في شئ إن لم تكن تعرف كيف تختتم الأمر. لا تكن أبدًا من الأشخاص الذين

يظنهم الناس نموذجا للصبر والتأني ولكنهم في الحقيقة ينتظرون لأنهم يخافون من إتمام الأمور: فالصبر لا يفيد في شئ إن لم يصاحبه استعداد للانقضاض دون تردد حين تأتي اللحظة المناسبة. عليك أن تنتظر على قدر ما يتطلبه الأمر إلى أن تأتي الخاتمة ولكن بمجرد أن تأتي عليك أن تعمل على جعلها خاتمة خاطفة، فالسرعة تشل خصومك وتخفي الأخطاء التي قد ترتكبها وتثير إعجاب من حولك بما لديك من هالة العزم والقدرة على إنهاء الأمور.

تعامل مثل الذي يغري الثعبان بالخروج من الجحر بإقناعه الثابت والبطئ، وبمجرد أن يخرج الثعبان يسحق رأسه دون تردد. وليس هناك أبدًا ما يبرر إظهار أي تردد عند اختتام الأمور، بإتقانك للتوقيت لا يحكم عليه إلا بإتمامك للأمور - أي على سرعتك في تغيير إيقاعك لوضع الخاتمة الخاطفة والحاسمة لما كنت تخطط له من البداية.

الصورة

الصقر.

يحوم عاليا في السماء صامتا مترقبا في صبر، يرى كل شئ بنظره الثاقب، ولا تعرف الفرائس التي على الأرض أنه يراقبها. لكن حين تأتي اللحظة المواتية ينقض بسرعة خاطفة لا يمكن الاختباء منها، وقبل أن تعرف فريسته ما يحدث لها تكون مخالبه الأشبه بالخطاطيف قد حملتها وصعدت بها إلى السماء.

اقتباس من معلم: أقدار الناس أشبه بالأنهار تتعرض للمد والجزر/ حين يأتي المد تفيض عليهم الثروة والحظ/ وحين ينحسر تتعثر سفينة حياتهم/ وتضرب بعمق في الضحالة والبؤس.

(يوليوس قيصر، وليم شكسبير، ١٥٦٤ ١٦١٦).

عكس القاعدة:

لن تجني أي سطوة إن تخليت عن زمام الأمور وتركت نفسك للتكيف مع كل ما تأتيك به الأقدار. فليس أمامك إلا أن تقود الوقت أو يقودك هو إلى الدمار. ولذلك فليس هناك شئ يعكس هذه القاعد.

القاعدة ٣٦
احتقر ما لا تستطيع أن تناله:
التجاهل هو خير انتقام

الحكمة:

الانتباه لمشكلة تافهة يبرزها ويعطيها أهمية، ويتحدد حجم عدوك بما تبذله له من اهتمام، وغالبًا ما تسوء الأخطاء التي ترتكبها بقدر ما تبذله من جهود لتصحيحها. دع الأمور تصحح نفسها، وإن كنت تريد شيئًا ولم تستطع أن تحققه أظهر احتقارك له، فمكانتك تزداد بقدر ما تظهره من ترفع.

انتهاك القاعدة:

بدأ المتمرد المكسيكي بانشوفيلا حياته رئيسا لعصابة من قطاع الطرق، لكن بعد اندلاع الثورة في المكسيك عام ١٩١٠ تحول إلى بطل شعبي - فأصبح يسرق القطارات ويوزع الأموال على الفقراء ويشن هجمات جريئة على المتسلطين وكان يسحر النساء برومنسياته الطائشة. وقد افتتن الأمريكيون بمآثره ورأوا فيه رجلًا من زمن آخر مزيجا من روبن هود ودون جوان. لكن بعد سنوات من القتال العنيف انتصر الجنرال كارنزا على المتمردين وهرب فيلا بقواته وعادوا إلى موطنهم في ولاية شيواوا الشمالية، وتفكك جيشه وعاد إلى قطع الطرق من جديد مدمرا شعبيته. وفي النهاية وربما بسبب اليأس

أخذ يشن هجمات على قوات الولايات المتحدة «الأنذال» الذين كان يرى أنهم سبب هزيمته.

وفي مارس ١٩١٦ أغار فيلا على مدينة كولومبوس في نيومكسيكو وقتل هو وجنوده سبعة عشر أمريكيا من جنود والمدنيين. كان الرئيس ودرو ويلسون كغيره من الأمريكيين معجبا بفيلا، لكنه كان مجبرا أن يعاقبه لخروجه على القانون، ونصحه مستشاروه أن يرسل قوات إلى المكسيك لاعتقال فيلا، وقالوا له إن دولة بحجم الولايات المتحدة لا يمكنها السكوت على من قام بالاعتداء عليها داخل أرضها، وأن الكثيرين من الأمريكيين ينظرون لويلسون باعتباره رجلًا مسالما، وهي نظرة ستثير غضبهم عليه إن لم يثبت شجاعته ونخوته بالرد باستخدام القوة.

كانت الضغوط شديدة على ويلسون وقبل أن ينقضي شهر على الاعتداء وبموافقة من حكومة كانزا أرسل عشرة آلاف مقاتل للقبض على بانشو فيلا، وقد أطلق عليها اسم حملة التأديب، وكان يقودها الجنرال الجرئ جون ج. برشنج الذي هزم العصابات المقاتلة في الفلبين وكذلك السكان الأصليين في جنوب غرب أمريكا. وكان ويلسون واثقا من أن بيرشنج سيجد فيلا ويهزمه.

أصبحت حملة التأديب على قمة الأخبار التي يتابعها الأمريكان وقد انتقل معها عشرات المراسلين لنقل أحداثها، وكتبوا أنها اختبار للقدرات العسكرية لأمريكا. كان الجنود مزودين بأحدث الأسلحة ويتواصلون باللاسلكي وتدعمهم من الجو طائرات استطلاع.

في الأشهر الأولى تم تقسيم الجيش إلى وحدات صغيرة لتمشيط الغابات في شمال المكسيك، ووضعوا مكافأة قدرها ٥٠٠٠٠ دولار مكافأة لمن يدلي

بمعلومات تساعد في القبض على فيلا، إلا أن المكسيكيين الذين أحبطهم عودة فيلا لقطع الطرق عادوا إلى تبجيله واتخاذه بطلا في مواجهته للجيش الأمريكي المتجبر، وأخذوا يقدمون للأمريكان أدلة زائفة عن قرى رأوه فيها، فكانت الطائرات تتقدم ويليها تحرك القوات وفي النهاية لا يجدون شيئًا. كان اللص الماكر متقدما دائمًا بخطوة عن الجيش الأمريكي.

بدخول الصيف كانت القوات الأمريكية قد زادت إلى ٢٣٠٠٠ جندي يكابدون البعوض والأراضي الوعرة والبرية والحرارة التي لا تحتمل، وكان توغلهم المجهد داخل الريف المكسيكي يغضب سكان وحكومة المكسيك معا، ذات مرة كان بانشو فيلا يختبئ في أحد الجبال للتعافي من جرح أصابه في مناوشة مع الجيش المكسيكي، ونظر لأسفل من مخبأه ورأى بيرشنج يقود قواته الأمريكية المنهكة تمشط الجبال جيئة وذهابا دون أن تجد هدفها أو تقترب منه.

ظل فيلا يلعب لعبة القط والفأر هذه طوال الشتاء، ورأى الأمريكيون في الأمر مهزلة مهينة - بل إنهم عادوا للإعجاب بفيلا من جديد لقدرته على مراوغة جيش حديث ومتفوق. وفي يناير ١٩١٧ أمر ويلسون أخيراً بانسحاب قوات بيرشنج، وأثناء انسحاب القوات الأمريكية لعبور الحدود عائدة إلى بلادها أخذ المتمردون يطاردونها مما أجبر الطائرات على التدخل لحماية مؤخرة جحافلهم، وهكذا انتهت الحرب بتأديب حملة التأديب بهذا الانسحاب المهين والمذل.

التعليق:

أعد ودرو ويلسون حملة التأديب لإظهار قوته: كان يريد أن يعلم بانشو فيلا درسا لا ينساه وأن يعطي رسالة للعالم أجمع أنه لا يمكن لأي قوة صغرت أو كبرت أن تهاجم جبروت الجيش الأمريكي وتفر دون عقاب.

وكان يظن أن الحملة لن تستغرق أكثر من بضعة أسابيع وسوف ينسى بعدها بانشو فيلا.

لكن ليس هذا ما حدث، فكان كل يوم يمر يظهر عجز الجيش الأمريكي ومهارة فيلا، وما أنجزه القتال هو أنه أنسى الناس التحرش البسيط الذي قام به فيلا وكان سببا في بدء هذه الحملة، وأخذوا يتفكرون في الفضيحة الدولية بعد أن أدت الزيادة المستمرة في القوات الأمريكية وتضخم الفارق بين حجم المطارد والطريدة واستمراره رغم ذلك في الهرب إلى تحويل الأمر برمته إلى أضحوكة. وفي النهاية خرج الجيش الأمريكي من المكسيك مهزوما ومخزيا، وأدت الحملة إلى عكس ما أرادت: فلم يحتفظ فيلا بحريته فحسب بل زادت شعبيته أكثر من أي وقت مضى.

لكن ما الذي كان يمكن لودرو ويلسون أن يفعله غير ما فعل؟ كان يمكنه أن يضغط على حكومة كارنزا للقبض على فيلا وتسليمه إليه. غير ذلك كان يمكنه استغلال ما كان لدى المكسيكيين قبل أن تبدأ الحملة من ضيق بأفعال فيلا ويكسب دعمهم ضده مما يمكنه من اعتقال قاطع الطريق باستخدام قوة صغيرة. وكان يمكنه أن يعد كمينا على الجانب الأمريكي من الحدود وأسره عند قيامه بغارته التالية. وأخيراً كان يمكنه أن ينتظر حتى يهب المكسيكيون بأنفسهم للتخلص من فيلا وأفعاله تجاههم.

تذكر: أنك أنت من تختار أن تدع الأمور تزعجك، ويمكنك أيضًا أن تختار أن تتجاهل من يعاديك وأن تنظر له باحتقار وتظهر له أنه لا يستحق اهتمامك. تلك خطوة قوية لأن ما لا تستجيب له لا يستدرجك إلى ردود فعل عبثية، ولن تنجرح في ذلك كرامتك. أفضل درس تؤدب بها بعوضة

تزعجك هوأن لا تعطيها اهتمامًا، وإن كان من الصعب أن تتجاهلها (فقد قام فيلا بقتل مواطنين أمريكيين)، يمكنك أن تتآمر سرًّا للتخلص منه، دون أن ترتكب أبدًا خطأ إعطاء حجما أكبر لحشرة مزعجة سوف ترحل عنك أو تموت وحدها. إن وجدت نفسك قد استدرجت لإهدار الوقت والجهد في مثل هذه الصغائر فليس عليك أن تلوم نفسك. تعلم أن تستخدم سلاح الازدراء وأن تتجاهل كل من لا يستطيع لك تهديدا على المدى البعيد.

> تأمل ما فعلت. لقد أنفقت ١٣٠ مليون دولار من مال الحكومة محأولًا التوصل إليَّ. استدرجت جنودك في أراض وتلال الريف الوعرة. كانوا يسيرون أحيانًا لما يقرب من خمسين ميلا دون ماء.ولم يجدوا في بحثهم شيئًا غير الشمس والبعوض... وضاعت كل جهودهم هباء.

بانشو فيلا، ١٩٢٣,١٨٧٨

مراعاة القاعدة:

في عام ١٥٢٧ قرر هنري الثامن ملك إنجلترا أن يبحث عن طريقة للتخلص من زوجته كاترين أراجون لأنها عجزت عن أن تلد له الصبي الذي يرث منه العرش ويحافظ على سلالته، وقد أرجع سبب هذا العجز إلى فقرة من الكتاب المقدس تصف أن زواج المرء من زوجة أخيه يعد دنسا لا يقره الرب لأنه بذلك يكشف عورة أخيه ولن يحيا له أبناء، قبل زواجها من هنري كانت كاترين قد تزوجت أخيه الأكبر آرثر لكن مات بعد خمسة أشهر من زواجهما، فانتظر هنري وقتا مناسبا ثم تزوج من أرملة أخيه.

كانت كاترين ابنة إيزابيلا وفرديناند ملكة وملك إسبانيا، وبزواجها من هنري حافظت على تحالف هام للبلدين. حاولت كاترين أن تقنع هنري أن آرثر لم يدخل بها أبدًا، لكن ظل هنري مقتنعا بأن زواجهما باطل وليس سوى سفاح محارم. أصرت كاترين أنها لم تفقد عذريتها مع آرثر وصدَّق البابا كلمنت السابع على كلامها وبارك زواجها بهنري ولم يكن بالطبع ليفعل ذلك إن كان زواجهما سفاحا.

وصلت كاترين لسن اليأس في ١٥٢٠ت دون أن تلد الولد وكان ذلك لا يعني لهنري سوى أنها كذبت بشأن عذريتها وأن زواجهما سفاح يعاقبه الله عليه بانقطاع ذريته.

كان هناك سبب آخر يدفع هنري للتخلص من كاترين، ذلك أنه وقع في حب امرأة شابة هي آن بولين، وكان أمله ما زال كبيرا أن تلد له الابن الشرعي الذي يحفظ ملكه، لكن كان عليه قبلها أن يبطل زواجه بكاترين، وكان عليه إبطال الزواج لكن البابا كلمنت ليوافقه على ذلك أبدًا.

في صيف عام ١٥٢٧ سرت شائعات بأن هنري سينجز المستحيل ويبطل الزواج رغم عدم موافقة البابا. كان هنري قد قرر بالفعل الاستراتيجية التي سوف يتبعها: توقف عن مشاركة كاترين الفراش لأنه كان يعتبرها بمثابة الأخت لأنها أرملة أخيه، وأصرعلى أن يناديها دواجر أمير ويلز وكان ذلك اسمها حين ترمَّلت عن أخيه. وأخيرًا وفي عام ١٥٣١ أبعدها عن القصر الملكي ونقل مقرها إلى قلعة نائية. أمره البابا أن يعيد كاترين إلى القصر الملكي وإلا سوف يعلن حرمانه وهي أقصى عقوبة قد يتعرض لها الكاثوليك. لم يتجاهل هنري هذا التهديد فحسب بل أعلن أن زواجه من كاترين باطل وفي عام ١٥٣٣ تزوج من آن بولين.

رفض كلمنت أن يعترف بالزواج ولكن ذلك لم يزعج هنري، فهو لم يعد يعترف بسلطة البابا، وقرر أن تنفصل إنجلترا عن سلطة الكنيسة الكاثوليكية الرومانية وأن يؤسس كنيسة إنجليزية مستقلة، وبالطبع اعترفت الكنيسة الجديدة بآن بولين ملكة شرعية على إنجلترا.

جرب البابا كل أنواع التهديدات التي يعرفها، لكن هنري لم يعره اهتمامًا. فاستشاط كلمنت كانت غضبا لأن أحدا لم يعامله بهذا الاحتقار من قبل. لقد أهانه هنري ولم يترك له أي سلطة للرد، وحتى الحرمان الذي ظل البابا يهدد به لكن لم ينفذه أبدًا لم يعد يعني له شيئًا.

شعرت كاترين أيضًا باحتقار هنري لها، وحاولت أن ترد له الإهانة لكنه لم يعر لكلماتها اهتمامًا. تدهورت حالة كاترين بسبب الغضب والإحباط بعد عزلها من القصر وتجاهل الملك لها، وفي عام ١٥٣٦ ماتت نتيجة ورم سرطاني في القلب.

التعليق:

اهتمامك بأى شخص يجعلك شريكا له في نوع ما من العلاقة، ويجعلك تتحرك مع كل فعل أو رد يقوم به، وبذلك تخسر المبادرة. وهذه الآلية تحكم كل العلاقات: انتباهك للآخرين حتى وإن كان لقتالهم يضعك تحت تأثيرهم. فلو سمح هنري لكاترين بالتناطح معه لأدخلته في جدال وشجارات لا تنتهي ولأجهدته وأضعفت عزمه (وكانت كاترين امرأة قوية وعنيدة).ولو حاول إقناع كلمنت بتغيير حكمه بصحة الزواج أو أن يتفاوض معه أو يساومه لأدخل نفسه في شباك التكتيك الذي يجيده كلمنت: وهو أن يظل يسوف له بالوعود والأماني وفي النهاية يفعل ما يفعله كل البابوات وهو أن يتمسك بما قرره من البداية.

لم يفعل هنري أيًّا من هذا، بل استخدام سلاح السطوة المدمر وهو التجاهل والازدراء التام، حين تتجاهل أحد تلغي وجوده، وهذا يشوشه ويغضبه - لكن دون أن يستطيع أن يفعل شيئًا يثيرك ببساطة لا تبدي انتباها لما يفعله.

ذلك هو الجانب الهجومي من القاعدة، فاستخدامك لسلاح التجاهل يمنحك سطوة كبيرة، لأنه يجعلك تتحكم في شروط الصراع، ويجعل الحرب تنطلق وتستمر بشروطك. وذلك هوالتهيؤ الأفضل لإظهار السطوة: فهو يجعلك الملك ويرفعك فوق كل من يفكر أن يهينك. تأمل تأثير هذا التكتيك على الناس – فهو يضيع نصف جهودهم في محاولة لفت انتباهك وحين تحرمهم منه لا يجدون إلا التخبط في الغيظ والإحباط.

> الرجل: اركله وأهنه وقد يسامحك ويغفر لك.. تملقه وقد يلتفت أو لا يلتفت لما تقول.. لكن لو تجاهلته فسوف تثير حتمًا كراهيته وعداءه لك.

قافلة الأحلام، إدريس شاه، ١٩٦٨

مفاتيح للسطوة:

غالبًا ما يؤدي تحكم الرغبة إلى تأثيرات عكس التي تشتهيها: فرغبتك في امرأة مثلًا يجعلك تتبعها وتميل للتواجد في أي مكان تذهب إليه ويولد لديها الرغبة في التملص منك. وإظهارك لاهتمامك بشخص ينفره منك، لأن رغبتك واهتمامك بالآخرين يجعلهم يشعرون بالتوجس وأحيانًا الخوف. وعدم قدرتك على التحكم برغباتك يظهرك للناس ضعيفا وتافها وبائسا.

عليك أن تدير ظهرك لمن ترغبها وأن تتجاهلها وتبدي لها أنك تزهدها. هذا سيجعل من تريد لفت انتباهك تشتاط غضبا، وترغب في لفت انتباهك

اهتمامًا بك أو انتقاما منك. إن كان السبب هو الاهتمام فمعنى ذلك أنك قطعت الشوط الأول من إغواء من تريد، أما إن رغبت في الانتقام منك وتلقينك درسا فتكون بذلك قد شوشت تفكيرها واستدرجتها للعب بطريقتك (انظر القاعدتين ٨ و٣٩ حول استدراج الناس لفعل ما تريد).

الترفُّع سمة الملوك، فما يلتفت إليه الملك يأخذ شرعية وحضورا وما يتجاهله ويدير له ظهره يبدو وكأنه انمحى من الوجود. كان ذلك السلاح الأساسي لدى لويس الرابع عشر - فإن لم تنل إعجابه يتعامل معك وكأنما ليس لك وجود وبذلك يؤكد سمو مكانته بحرمانك من التواصل معه، وهذا ما تحصل عليه إن أجدت التعامل بسلاح التجاهل والترفُّع، وتظهر للناس من آن لآخر أن حياتك لن تتأثر بفقدانهم.

إن كان التجاهل يعزز سطوتك، فمعنى ذلك أن الأسلوب المضاد - أي التعهد والاهتمام - يضعفك، فاهتمامك الزائد بعدو تافه يظهرك تافها، وبمرور الوقت على عدائك له يزداد قدره وتعلو مكانته.حين قرر الأثينيون غزو صقلية في عام ٤١٥ق.م، بدا الأمر أن قوة جبارة تهاجم طرفا لا حول ولا شأن له، وباستدراج الأثينيين شأنا وثقة بذتها. وأخيرًا استطاعت بهزيمتها للأثينيين أن تنال لنفسها مجدا استمر لقرون. في التاريخ الحديث ارتكب الرئيس ج.ف. كينيدي خطأ مماثلا فقد أدى فشله في غزو كوبا في حملة خليج الخنازير عام ١٩٦١إلى ارتفاع شأن فيديل كاسترو وتحوله عالميا إلى بطل.

الخطر الثاني: أنك لو نجحت بالفعل في سحق أو حتى إيذاء من يزعجك فإنك بذلك تكسبه حب الناس لمناصرة الضعفاء. كان أعداء الرئيس فرانكلين روزفلت ينتقدونه كثيرًا على الإنفاقات الحكومية الباهظة ولكن الناس لم

يستجيبوا لهم لأنهم رأوا في ذلك سعيا من الرئيس لإنهاء الكساد الكبير، فلجأ هؤلاء الخصوم إلى أمر اعتبروه مثالا يبين عبثية الرئيس في الإنفاق: إنفاق روزفلت المسرف على كلبته فالا، والذى اعتبروه دليلا على تبلد مشاعره وعدم مراعاته للضائقة التي كان يمر بها معظم الأمريكيين. رد عليهم روزفلت في خطاب من أكثر خطاباته شعبية وتأثيرا متسائلا كيف سمح نقاده لأنفسهم أن يصبوا كراهيتهم وعدائهم على كلبة ضعيفة لا حيلة لها؟ في هذه الحالة كان الجانب الضعيف هو كلبة الرئيس وارتد على النقاد كيدهم - فقد زادت شعبية الرئيس بمرور الوقت، تمامًا كما تعاطف الأمريكيون من قبل مع بانشو فيلا الماكر الذي استطاع إهانة جيش يفوقه كثيرًا قوة وعتادا.

تتملكنا كثيرًا الرغبة في تبرير أخطائنا، ولكن كلما بذلنا جهدا في المحاولة نجد في أغلب الأحوال أن الأمور تزداد تعقيدا، ويكون من الحكمة أحيانًا أن نتجاهل هذه الأخطاء تمامًا. في عام ١٩٧١نشرت مجلة نيويورك تايمز وثائق من وزارة الدفاع الأمريكية (البنتاجون) تثبت تورطهم أمريكا في الأعمال العسكرية بالهند الصينية، فثار غضب هنري كيسنجر من عدم قدرة إدارة نيكسون على منع هذا التسرب في المعلومات، وقام بعدة توصيات أدت في النهاية إلى تكوين جماعة لمنع التسريب أطلق عليها «السباكون». كانت هذه الجماعة هي التي تورطت في التنصت على قادة الحزب الديمقراطي في فندق واترلو والتي أطلقت سلسلة الأحداث التي أدت في النهاية لإسقاط نيكسون.لم يكن نشر وثائق البنتاجون يشكل خطرًا فعليًا على الحكومة لكن كيسنجر هو من بالغ في أهميتها وزاد من خطورتها. وفي محاولته لحل مشكلة خلق مشكلة أكبر هي نشر الارتياب الأمني الذي أدى في النهاية لانهيار الحكومة، لكن لو تجاهل نشر الوثائق من البداية لأخذ تأثيرها وقته وانتهى.

عليك بدلا من التركيز العبثي على المشكلات وتعقيدها بإظهار مدى خوفك من نتائجها وتأثرك بما تسببه لك من معاناة أن تتعامل معها بترفُّع المترفين وأن لا تتنازل للاعتراف حتى بأنك ترى في الأمر مشكلة. وهناك طرق كثيرة لتنفيذ هذه الاستراتيجية.

أولًا هناك طريقة العنب الحامض، وتعني أنه حين يكون لديك رغبة في شئ وتعرف أنك لن تناله لا تظهر للآخرين تلهفك عليه بل تتعامل وكأنه لم يستهوك أبدًا.حين طالب المعجبون بالكاتبة جورج ساند أن تصبح أول امرأة تنضم للأكاديمية الفرنسية عام ١٨٦١، عرفت هي أنهم لن يقبلوا فيها امرأة مهما حاولت، وبدلا من الشكوى من الظلم الذي يعاملونها به أظهرت أنها لا ترغب أبدًا في الانضمام إلى هذه المجموعة من العجائز والمتهالكين الذين جار عليهم الزمن، وكانت هذه الاستجابة هي أفضل ما يمكنها أن تفعله لأنها لو أظهرت غضبها من عزلهم لها لكشفت مدى خسارتها من قرارهم، لكنها بدلا من ذلك وصمتهم بأنهم منتدى العجائز ولا أحد يخسر شيئًا من حرمانه من إمضاء وقته مع أشباح متبقية من زمن آخر. قد يظن البعض أن الادعاء بأن «العنب حامض» هو أسلوب الضعفاء ولكنه في الحقيقة التكتيك الذي يستخدمه الأقوياء.

حين يهاجمك شخص أدنى منك قلل انتباه الناس له بأن تظهر لهم وكأنك لم تلاحظ حتى وجوده، بأن تشيح بوجهك بعيدا أو تجيب سؤاله بأدب وكأنك لم تنتبه لفظاظته. ومثل ذلك أن أفضل ما تفعله حين ترتكب أنت نفسك خطأ سخيفا أن تقلل من أهميته بعدم التركيز عليه وأن تتعامل معه وكأنه ليس أمرا خطيرا يستحق الوقوف عنده.

كان الإمبراطور الياباني جوشايين من المهتمين بتعلم طقوس إعداد الشاي، وكان لديه إناء شاي لا يقدر بثمن وكان كل من في البلاد يحسده

عليه. ذات يوم طلب منه ضيفه داييناجون تساهيروأن يرفع الوعاء ليتأمله في الضوء، وكان الإمبراطور في مزاج طيب ووافق على ذلك. لكن حين أخذ داييناجون الوعاء للشرفة انزلق من يده ووقع على حجر وتحطم إلى شظايا.

استشاط الإمبراطور غضبا بالطبع، فانحنى له داييناجون معتذرا وقال «إنه بالفعل عمل أخرق أن أحطم الوعاء بهذه الطريقة، ولكن الحقيقة أنه لم يتضرر أحد لأنه لم يكن إلا وعاء متهالك وربما كان سينكسروحده قريبا، كما أنه لم يكن أحد ينتفع به ولذلك لعله من الخير أن ينكسر الآن». أدت هذه الاستجابة المفاجئة تأثيرا فوريًا، فقد هدأ الإمبراطور. لم يبالغ داييناجون في الأسف والاعتذار بل أكد مكانته وسطوته بالتعامل مع الخطأ بترفع واستهانة، ورد عليه الإمبراطور بنفس الأسلوب من لا مبالاة المترفين والنبلاء، ولم يعد ممكنا له أن يغضب لأن ذلك كان سيظهره متدنيا وحقيرا، ولوفعل ذلك لاستطاع داييناجون أن يحرجه بهذا السلوك.

لكن هذه الطريقة تأتي بأثر عكسي بين الأنداد والمتساوين في المكانة: لأنها تجعل الشخص يبدو متبلد المشاعر. أما إن استخدمتها بطلاقة وسرعة مع وليك فإنها تؤدي إلى تأثير رائع: فهي تجعله يتجاوز غضبه، وتوفر عليه الوقت والجهد الذي يبذله في التحسر، وتمنحه الفرصة ليظهر أمام الناس شامخ النفس وكريم الخصال.

حين تلجأ للاعتذار والتبريرات تحرك لدى الآخرين غضبهم الكامن والمكبوت ويسوء موقفك أكثر، ولذلك من الحكمة أن تفعل عكس ذلك تمامًا. كان الكاتب الشهير في عصره النهضة بيترو آرتينو يتفاخر بأصله النبيل وهو أصل كان مختلفا تمامًا لأنه كان ابن صانع أحذية بسيط، وحين كشف أحد خصومه هذه الحقيقة المحرجة انتشرت بسرعة بين سكان البندقية (حيث كان يعيش وقتها) واندهش كل من يعرفونه من كذبه وادعائه. لم

يعتذر آرتينو أو يدافع عن نفسه لأن ذلك كان سيدمر ما تبقى من مكانته، بل لجأ إلى حيلة المتمكن: أعلن أنه حقًّا ابن صانع أحذيه فقير، لكن لا يثبت هذا إلا مدى عظمته أن يصعد بموهبته من قاع المجتمع إلى أعلى قممه، ولم يذكر بعدها أبدًا ادعاءاته السابقة بل ظل يحكي عن أصله المتواضع ويفاخر بأنه بدأ من الصفر.

تذكر أن أقوى استجابة لإزعاجات التافهين ومن لا شأن لهم هي أن تتجاهلهم وتترفع عن الانتباه لهم، فلا تظهر أبدًا أن أيًّا مما يستفزك به الآخرون يؤثر فيك أو يهينك لأنك بذلك تحقق لهم ما أرادوه لك. وتذكر أيضًا أن التجاهل طبق يجب أن يقدم باردا ودون تكلف أو انفعال.

الصورة

الجرح الصغير.

إنه صغير لكنه يؤلمك ويزعجك.وتبذل جهدا لعلاجه بمختلف أنواع الأدوية. ويضيع وقتك وأنت تشكو وتحكه وتزيل قشرته. ولا يفيد معه الأطباء بل يحولونه من جرح بسيط إلى مشكلة خطيرة. لكن لو تركته لحاله فإن الوقت يشفيه ويريحك من ألمه.

اقتباس من معلم: تعلم كيف تستخدم سلاح التجاهل والترفع، فهوالأسلوب الأكثر تهذيبا للانتقام، لأن هناك الكثيرين الذين لم نكن لنعرف عنهم شيئًا لوأن خصومهم من المشاهير لم يتنبهوا لهم أو يولوهم الاهتمام. أسوأ انتقام هوأن تدفن خصومك في غياهب النسيان، وأن تتركهم يتحللون في تفاهتهم وعدم التفات الناس إليهم.

(بالتسار جراتسيان،١٦٠١ـ ١٦٥٨).

عكس القاعدة:

عليك أن تستخدم سلاح التجاهل بحرص وكياسة،فرغم أن معظم المشكلات الصغيرة تزول وحدها حين تتجاهلها، إلا أن بعضها يتضخم ويتفاقم إن لم تحلها مبكرا. أحيانًا تتجاهل شخصا دنيئا وبعد فترة تجده يتقوى ويصبح عدوًّا خطيريريد تدميرك لأنك تجاهلته يومًا ما. تجاهل كبار الأمراء الإيطاليون في عصر النهضة سيزار بورجيا حين كان جنرالا في جيش أبيه البابا ألكسندر السادس، وحين تنبهوا له كان الأوان قد فات - لأن الشبل قد أصبح أسدا شرسا يلتهم أوصال إيطاليا. عليك حين تقرر التجاهل والترفع أن تظهر تجاهلك علانية ولكن في السر تراقب المشكلة وتقدر حجمها وتتأكد من أنها لن تتفاقم، فلا تتركها لتصبح كالخلية السرطانية التي تنتشر في الجسد.

درِّب نفسك على مهارة تحسس المشكلات وهي صغيرة وأن تعالج تلك التي تتطلب العلاج قبل أن تصبح عصية على الحل. وتعلم أن تفرق بين ما قد يشكل بادرة لكارثة وبين ما هو إزعاج بسيط سوف يزول تلقائيا بمرور الوقت. وفي الحالتين احرص على أن لا يكون تجاهلك غفلة وأن تتذكر أنه طالما ظلت المشكلة حية فإنها قد تتقد وتستعر في أي لحظة.

القاعدة ٣٧
تعلم دائمًا كيف تبهر العيون

الحكمة:

استخدم الإبهار والرموز في المظهر والأداء هالة من السطوة تأخذ بألباب كل من يراك. عليك أن تصنع لنفسك جوًّا احتفاليًّا مليئا بما يخطف الأبصار ويفرض حضورك. انبهارهم ببك سيعميهم عن طبيعة تحركاتك من أجل السطوة.

مراعاة القاعدة ١:

في أوائل عقد ١٧٨٠ - انتشرت الأخبار في برلين عن طريقة علاج طريفة يمارسها الدكتور فايسلدر، والذي قام بتحويل قاعة مصنع قديم للخمور إلى مشفى، وكانت طوابير من العميان والعجزة ومن لديهم أمراض أخرى يعجز الطب المعتاد عن شفائها تتجمع أمام مشفاه، وحين تسرب للناس أن د. فايسلدر يعالج بتعريض المريض لأشعة القمر أطلقوا عليه طبيب القمر في برلين.

وفي وقت ما من عام ١٧٨٣ انتشر أن طبيب القمر استطاع أن يعالج امرأة ميسورة من داء عضال، وتحققت لدكتور فايسلدر شهرة واسعة. قبلها لم يكن يجتمع أمام مشفاه سوى صفوف الفقراء في ملابسهم الممزقة، لكن بعد ذلك تغير المشهد وبدأ يتردد عليه عندما تقترب الشمس من المغيب سادة في ثياب أنيقة وسيدات أجدن تصفيف شعورهن، بل إن بعضهم كان يجئ

باعتلالات بسيطة من باب الفضول. كان الجميع يصطفون لانتظاره وكان الفقراء يشرحون للسادة أن الطبيب لا يناظر المرضى إلا حين يكون القمر في طور الصعود نحوالاكتمال، وكانوا يشرحون لهم كيف استفادوا هم من القوى الموجودة في سنا القمر والتي يسخرها الطبيب للشفاء. وحتى من كان يتحقق لهم الشفاء كانوا يستمرون في المجئ حتى لا يحرموا أنفسهم من هذه التجربة المؤثرة.

داخل القاعة كان المشهد الذي يستقبل الزوار عند دخولهم مبهرا، فكان الناس يحتشدون من كل الطبقات والأعراق وكأنه برج بابل بعث من جديد، وكان سنا القمر الفضي يتسلل إليهم من نوافذ عالية ومن زوايا غريبة. وكان الطبيب وزوجته يمارسان العلاج في الطابق الثاني والذي كان يمكن الوصول إليه بدرج يقع عند نهاية القاعة. وحين كان المرضى يقتربون من الدرج كانوا يسمعون صياحا وتهليلا آتيا من أعلى فيقول لهم أحد الحضور إن الطبيب نجح في إعادة الإبصار لأحد العميان.

وحين يصل الحشد إلى الدور الثاني يتفرقون إلى اتجاهين، إلى غرفة الطبيب التي تقع في اتجاه الشمال أو إلى غرفة زوجته التي تقع في اتجاه الجنوب. وبعد اصطفاف وانتظار يصل السادة أخيرًا لمقابلة الطبيب المدهش نفسه، وكان شيخا مسنًّا ولكن لم يكن في شعره إلا القليل من بياض المشيب وكان وكأنه يتَّقد بالطاقة.كان يأخذ المريض من يده ويكشف الجزء المصاب من جسده ويضعه في مواجهة ضوء القمر، ويدلكه متمتما بكلمات غير مفهومة وينظر إلى القمر نظرة الخبير العارف ثم يصرف المريض بعد أن يتلقى أتعابه. في الناحية المقابلة كانت زوجته تفعل نفس الشئ مع النساء وكان ذلك غريبا لأن من المستحيل أن يظهر القمر في ناحيتين في وقت

واحد. يبدو أن الطبيب كان قد أقنعهم بأن مجرد التفكير في القمر كرمز كان كافيا لأنه لم تشكو أي من النساء، بل أقررن بأن زوجة الطبيب لا تقل عنه في القدرة على تحقيق الشفاء.

التعليق:

ربما كان د. فايسلدر جاهلا تمامًا بالطب والعلاج، لكنه كان يفهم الطبيعة البشرية فهما عميقا. وأدرك بفطنته أن الناس ليسوا دائمًا في حاجة إلى إثباتات وبراهين العلم بل يحتاجون لمن يتلمس مشاعرهم ويؤثر فيها. إن قدمت لهم ذلك سيتكفلون عنك بالباقي - فيقنعون أنفسهم بأنه يمكن شفائهم بسنا القمر الذي هو مجرد انعكاس للضوء على أحجار تبعد مليون ميلا عنهم. لم يكن د. فايسلدر في حاجة إلى عقاقير أو إلى شروح مطولة عن قدرات القمر أو إلى آلات لتركيز أشعته.

كان يفهم أن الإبهار يزيد من البساطة، فقد كان الضوء المتسرب حتى وإن لم يكن مرئيًا والدرج الذي يبدو وكأنه يصعد نحوالسماء يكفيان لإحداث التأثير، وكانت إضافة أي تعقيدات ستجعل الناس يعتقدون أن سنا القمر لا يكفي وحده للشفاء. كان القمر وحده كافيا لأنه كان طوال التاريخ منبعا للأحلام لدى البشر، ومجرد أن ربط د. فايسلدر نفسه بالقمر استطاع أن ينال سطوته.

تذكر أن السطوة تتطلب منك إيجاد الطرق المختصرة، كما أن عليك أن تجد طرقا تراوغ بها الريبة لدى الآخرين ومقاومتهم لفرض تأثيرك عليهم. الانطباعات هي أفضل الطرق المختصرة، فهي تتجاوز التفكير العقلاني مصدر الارتياب والمقاومة، وتخاطب القلب مباشرة. الانطباعات تخطف

العين وتضع روابط قوية بين الناس وتفتن المشاعر. وحين تمتلئ عيون فرائسك بسنا القمر لن يمكنهم بعدها أن يروا ما تمارسه معهم من خداع.

مراعاة القاعدة ٢:

في عام ١٥٣٦ تعرف هنري الثاني ملك فرنسا بأولى عشيقاته ديان دي بواتييه. كانت ديان في السابعة والثلاثين من عمرها وكانت أرملة كبير المشرفين على المضيفة الملكية بنورماندي، وكان هنري في السابعة عشر ولا يزال طائشا وماجنا. في البداية كان حبها عذريًّا وكان هنري قد تعلق بها تعلقا روحانيا عميقا، لكن بسرعة تحولت علاقتهما إلى عشق جارف وأصبح يفضلها في الفراش على زوجته الشابة كاترين دي مديتشي.

في عام ١٥٤٧ مات الملك فرانسيس وخلفه هنري على العرش، وكان في ذلك تهديد لوضع ديان دي بواتييه، فقد بلغت في وقتها الثامنة والأربعين وبدأت تظهر عليها آثار التقدم في السن رغم كل المحأولًات لإخفائها، ورأت أن هنري بعد أن أصبح ملكًا قد يعود إلى فراش زوجته الملكة ويفعل ما كان يفعله أسلافه من الملوك بأن يتخذ عشيقات من أسراب الجميلات اللاتي يزدان بهن البلاط الفرنسي ويحسده عليهن جميع ملوك أوروبا، فهو لم يكن على أي حال قد تجاوز الثامنة والعشرين كما أن الله كان قد أبدع في خلقه حسنا ورشاقة. لكن لم تكن ديان من النوع الذي يستسلم بسهولة، وعزمت على أن تفتن فتاها وتحتفظ به كما احتفظت به في الأحد عشر عامًا الماضية.

كانت أسلحة ديان السرية هي الانطباعات والرموز وهي أمور كانت توليها عناية خاصة. في فترة مبكرة من علاقتها بهنري صنعت شعارا يرمز لتوحد روحيهما معا بمزج حروف اسميهما، وكان لذلك مفعول السحر على

هنري فأصبح يضع هذا الشعار في كل مكان - على ملابسه وعلى النصب التذكارية والكنائس وعلى واجهة قصر اللوفر ثم على قصره الملكي بباريس. وكانت ديان تحب الأبيض والأسود فقط ولا ترتدي غيرهما، ولذلك كان هنري يلون الشعار بهذين اللونين كلما استطاع. كان الجميع يعرفون الشعار وما يعنيه، ولكن بعد أن اعتلى هنري العرش قررت ديان ما هو أكثر من ذلك، فقد رمزت لنفسها بالإلهة الرومانية ديانا ربة الصيد الذي كان هنري يعشقه، وكانت ترمز أيضًا للعفة والنقاء وكانا هما غاية الفن في عصر النهضة. وأدى تبني امرأة بسطوة ديان لهذه المبادئ إلى ترسيخها في مجتمع الصفوة وأكسب ديان احتراما وإجلالا. وعمل اتخاذها لرمز يعني «طهارة» العلاقة بينها وبين هنري على محو وصمة الزنا التي ارتبطت بماضيها كمحظية ملكية.

لكي تحقق ديان تحولها إلى ديانا غيرت قلعتها في مدينة آنيه تغييرا تامًا، فقد هدمت المبنى القديم وأقامت محله صرحًا رائعًا على شكل معبد روماني له أعمدة إغريقية، وقد أتت للبناء بحجارة بيضاء من نورماندي مطعمة بأحجار سوداء لتعطي المبنى اللون الأبيض في الأسود المميز لديان. ورسمت شعار علاقتها بهنري على الأعمدة والأبواب والنوافذ والسجاجيد، وعلى البوابات والواجهات نحتت أهلَّة وخيول وكلاب صيد وهي جميعًا رموز ديانا. وفي الداخل وضعت تطريزات ضخمة على الأرض وعلى الحوائط ترسم مشاهد من حياة ديانا الأسطورية. وفي الحديقة وضعت التمثال الذي نحته جوجون ديانا القناصة الموجود حاليا في متحف اللوفر وكان يشبه كثيرًا ديان دي بواتييه. وكانت صور ولوحات ديانا في كل ركن من أركان القلعة.

انبهر هنري بقلعة آنيه الجديدة وبدأ بعدها يكرز بالانطباع الجديد لديان دي بوتييه كإلهة رومانية. وفي عام ١٥٤٨ وحين كان هنري وديان يزوران

ليون لحضور احتفال ملكي حياهما سكان المدينة بمشهد صامت يصور ديانا القناصة، وبدأ بيير دي روزان أشهر شاعر في فرنسا وقتها يكتب قصائد في مدح ديانا - الحقيقة أنه قد ظهر ما يشبه الطائفة التي تقدس ديانا وكانت ديان هي عرابتهم الملهمة. شعر هنري أن ديان قد أحاطت نفسها بهالة سماوية وأن قدره هو أن يقضي ما تبقى من حياته راهبا في معبدها. الحقيقة أنه ظل مخلصا لها حتى وفاته في عام ١٥٥٩.

التعليق:

استطاعت ديان ذات الأصول الاجتماعية المتواضعة أن تبهر هنري وتفتنه وأن تظل عشيقته الوحيدة طوال حياته فمنحها أموالا طائلة ولقب دوقة وإخلاصا وتفانيا يشبه التبتل الديني. حين مات هنري كانت ديان في الستينات من عمرها لكن مرور الزمن لم يكن يزده إلا حبا لها. كانت تفهم الملك جيدًا، فهو لم يكن مفكرا متأملا بل محبا للانطلاق - فكان يعشق مباريات المبارزة براياتها الملونة وخيولها المزينة بأناقة وحضور النساء الجميلات. ورأت أن حب هنري للإثارة البصرية يدل على طفولية مشاعره، وقد تلاعبت بهذا الضعف بكل الوسائل الممكنة.

كان أذكى وسائلها هو الاستيلاء على رموز الإلهة الرومانية ديانا، وبذلك ارتفعت باللعبة من الانطباعات البصرية العابرة إلى التأثير النفسي العميق. بالطبع كان من الصعب أن تغير صورتها من عشيقة ملكية إلى رمز للسطوة والطهارة، فلم تكن تستطيع بدون الاستعانة بالانطباعات الأسطورية أن تكون أكثر من محظية، لكن حين أجادت رسم نفسها من جديد على صورة ديانا ارتفعت بنفسها فوق واقعها وأظهرت أن ما تستحقه أعظم بكثير.

يمكنك أنت أيضًا أن تسخر الانطباعات لصالحك، بأن تتقن صورة بصرية متكاملة تمنحك وضعا جديدا مثلما فعلت ديانا بتلاعبها بلونيها المميزين وابتكارها شعارا لعلاقتها بهنري. عليك أنت أيضًا أن تصنع لنفسك رموزا تميزك، ثم تقدم باللعبة خطوة أخرى: بأن تتخير من التاريخ انطباعا أو رمزا يناسب موقفك الحالي وتجعله شعارا لك، فسيجعلك ذلك تسمو فوق واقعك وحياتك.

> لأن الشمس تشع بضوئها على النجوم الأخرى التي حولها وكأنهم بلاطها الملكي، ولأنها توزع عليهم أشعتها بالعدل، ولأنها تأتي بالخير والحياة والحركة إلى كل مكان تصل إليه. وبسبب حضورها الدائم الذي لا يقل ولا يتغير، أرى أنها الرمز المعبر عن أي قائد عظيم.

لويس الرابع عشر، الملك الشمس، ١٧١٥,١٨٣٦

مفاتيح للسطوة:

دفاعك عن رأيك بالكلمات يعرضك لمخاطر لأن الكلمات لا تصيب دائمًا هدفها كما أنها قد تشتط بك، فالكلمات التي يستخدمها الآخرون لإقناعنا قد توحي لدينا بمعانٍ أخرى، وحين نتفكر بها قد تؤدي بنا إلى مواقف عكس التي كان يريدها قائلوها. كما أنه قد يتصادف أن تشعرنا بعض كلماتهم بالإهانة لأنها تثير لدينا تداعيات لا يعرفها المتحدث.

لكن ما نراه يصل إلى غرضه دون أن يدخل في متاهة الكلمات، فهو يثير مشاعرنا فورا ولا يترك مجالا للتفكير والتشكك. إنه كالموسيقى التي تصل إلينا دون حاجة للعقلانية والمنطق. تخيل ما قد يحدث إن حاول طبيب القمر

أن يدافع عن طريقته الطبية بأن يشرح للمتشككين القدرات الشفائية للقمر والرابط الذي يصله بهذا الجرم السماوى البعيد. لحسن حظه أنه استطاع أن يخلق المشهد الذي يبهر جمهوره دون حاجة لأي كلمات أو براهين، ففي اللحظة التي كان يدخل فيها مرضاه إلى قاعة المشفى كانت صورة القمر تتحدث إليهم بلغة تسمو فوق أي بيان.

تذكر أن الكلمات تضعك في موقف الدفاع، فمحاولتك لتبرير سطوتك وقدراتك يشكك الناس فيها. أما المشاهد والانطباعات فتفرض نفسها كأمر واقع، وتسكت شك المتشككين وتثير التداعيات القوية وتصل فورا إلى القلوب وتوحد بين الناس وتسمو بهم فوق الفوارق الاجتماعية. الكلمات تؤدي إلى الجدل والاختلاف أما المشاهد المبهرة فتجمع الناس على انطباعات مشتركة، ولذلك فهي من الأدوات شبه اللازمة للحصول على السطوة.

للرموز نفس قوة المشاهد، سواء كانت رموز مرئية (مثل تمثال ديانا) أو تعبيرات لفظية عن شئ مرئي مثل (الملك الشمس). الرمز هو شئ محسوس يعبر عن شئ آخر سامٍ وغير ملموس (مثل صورة ديانا التي تعبر عن «العفة»). المفاهيم السامية مثل النقاء والوطنية والشجاعة والحب تثير فينا مشاعر جارفة وتداعيات قوية. وتعد الرموز طرقا مختصرة للتعبير عن عشرات المعاني في عبارة قصيرة أو تكوين واحد بسيط. فيمكن لرمز مثل الملك الشمس كما وضعه لنفسه لويس الرابع عشر أن تكون له طبقات كثيرة من الدلالة ولكن جماله الحقيقي هو أنه لا يحتاج إلى شروح بل يؤثر مباشرة في رعاياه ويميز بينه وبين الملوك الآخرين ويمنحه إجلالا أكبر بكثير من الدلالة المباشرة للكلمات. فالرموز لها سطوة لا تحدها الكلمات.

الخطوة الأولى للاستفادة من المشاهد والرموز هي أن تنتبه لتفوق الرؤية على باقي الحواس. بين النقاد أن قبل عصر النهضة كان للرؤية تأثير مماثل للحواس الأخرى كاللمس والتذوق وغيرهما، ولكن بعدها زادت ثقتنا واعتمادنا على ما نراه وقل اهتمامنا بالحواس الأخرى، أو كما قال جراتسيان «إننا عموما نفضل أن نرى الحقيقة على أن نسمعها». حين أسر المسلمون الرسام فرا فيليبو ليبي واستعبدوه استطاع أن ينال حريته برسم صورة لمولاه بالفحم على حائط أبيض، وحين رآه سيده فهم سريعًا قدرات رجل له هذه القدرة على التصوير فأعتقه، أي أنه كان لهذه الصورة تأثير أكبر بكثير من أي كلمات أو توسلات كان يمكن للفنان أن يقولها لمولاه.

اعتن دائمًا بإعداد مظهرك وأشياءك كأنك ترسم لوحة، فالألوان لها تأثيرات رمزية كبيرة. حين أراد المحتال الشهير الفتى الأصفر وايل أن يطبع جريدة تنشر الأخبار الزائفة عن البورصة التي كان يريد نقلها لضحاياه، أطلق عليها اسم «صحيفة الخط الأحمر»، وكان طبعها بالحبر الأحمر يكلفه الكثير، فقد كان اللون الأحمر يوحي لهم بالعجلة والسطوة والحظ. كان وايل يعرف أن مثل هذه التفاصيل هي السر لإنجاح الاحتيال - وهذا ما يعرفه أيضًا خبراء الإعلان والتسويق. إن أردت مثلًا أن تستخدم كلمة «ذهبي» لتسويق منتج فعليك أن تطبعه باللون الذهبي لأن الناس يستجيبون للألوان أكثر من استجابتهم للكلمات.

المشاعر تتأثر كثيرًا بما نراه. كان الإمبراطور الروماني قسطنطين يعبد الشمس أغلب سنين حياته ولكن ذات يوم نظر للشمس ورأى فوقها صليبا فأوحى له ذلك بصعود المسيحية كدين جديد فآمن به وأمر كل رعايا الإمبراطورية الرومانية بأن يؤمنوا بها. لم يكن لكل ما في الأرض من وعظ أو

تبشير أن يفعل ما فعله هذا المشهد. إن أوجدت ما يربط بينك وبين المشاهد والرموز التي تؤثر في الناس هذا التأثير ستحصل على سطوة بلا حدود.

أكثر الطرق فاعلية لربط نفسك بالمشاهد والرموز هوأن تجمع بينها في توليفة لم يعهدها الناس من قبل، توليفة تنقل لهم أفكارك أو مبادئك أو قناعاتك. وابتكار رموز ومشاهد جديدة من الرموز والمشاهد القديمة له تأثير شاعري - فهو يثير أحاسيس الناس وتداعياتهم وتجعلهم يعتبرون أنفسهم شركاء في نشر الفكر الجديد.

غالبًا ما تظهر المشاهد في تتابع له قيمة رمزية، فالظهور في البداية أو المقدمة مثلًا يرمز إلى السلطة بينما يرمز الظهر وفي المركز إلى الأهمية.

حين اقتربت الحرب العالمية الثانية من نهايتها أمر الجنرال أيزنهاور أن تأتي القوات الأمريكية في مقدمة قوات التحالف التي ستدخل باريس بعد تحريرها، لكن أدرك الجنرال الفرنسي ديجول أن هذا الترتيب سيعني أن أمريكا هي التي ستقرر مصير فرنسا، ومارس الكثير من الضغوط حتى تأكد أنه هو الذي سيتقدم جيش التحرير بالفرقة الفرنسية الثانية المدرعة. ونجحت استراتيجيته بعد أن أوقفت هذه المهانة في أن تجعل الحلفاء يتعاملون معه كقائد جديد لفرنسا الحرة. كان ديجول يعرف أنه يتوجب على القائد أن يأتي فعليا في مقدمة قواته، فهذا المشهد يثير فيهم الحماس والمشاعر التي يتطلبها الموقف.

لقد تغيرت لعبة الرموز عن الماضي، فلم يعد ممكنا أن يتصرف أي حاكم على أنه «الملك الشمس» ولا أن تتقمص امرأة عباءة الإلهة الرومانية ديانا، لكن من الممكن أن يربط الشخص نفسه بهذه الرموز بطرق غير مباشرة. كما يمكنك بالطبع أن تصنع أسطورتك الخاصة بربط نفسك بشخصيات من التاريخ الحديث

رحلوا عن هذه الدنيا وبقي تأثيرهم على الجماهير. المهم هوأن تصنع لنفسك هالة تمنحك ما لا يمنحه لك الواقع العادي والبسيط، فلم يكن لديان دي بواتييه مثلًا هذا الإشعاع فلم تكن أكثر من شخصية عادية مثلنا جميعًا، ولكن استخدامها للرمز ارتفع بها فوق مصاف الجموع وجعلها أقرب للأسطورة.

استخدام الرموز يظهرك أيضًا كرجل صفوة لأنها غالبًا ما تكون أرقى من الكلمات الفظة. ظل د. ميلتون هـ. أريكسون يبحث عن رموز ومشاهد يعبر بها للمريض عن ما لا يمكن التعبير عنه بالكلمات. فحين كان يتحدث مع مريض شديد الاضطراب لم يكن يسأله عن مشكلته مباشرة بل كان يتحدث معه في موضوع آخر بعيد مثل تجوله في صحراء أريزونا في عقد ١٩٥٠ت، وباستمرار المريض في الوصف كان إريكسون يجد رمزا مناسبا لما يعتقد أنه سبب لمعاناة الرجل. فإن رأى أن المريض منعزل يتحدث معه حول أشجار الزان القوية التي تنكسر للريح إن وقفت بمفردها. استخدام الشجرة كرمز كان يشعر المريض بحرية أكثر في التحدث عن مشكلته والإجابة عن أسئلة الطبيب.

يمكنك أن تستخدم الرموز كوسيلة مؤثرة لحشد جنودك أو فريقك وإثارة حماسهم وتوحيدهم معا. أثناء التمرد ضد الملك الفرنسى في عام ١٦٤٨ سخر أنصار الملك من المتمردين بأن أطلقوا عليهم لقب frondes والتي تعني بالفرنسية "النبال" التي يستخدمها الأولّاد الضعاف لقذف الحصى لتخويف الأولّاد الأقوى منهم. قرر الكاردينال دي ريتز أن يستخدم هذا الوصف الساخر كرمز يوحد المتمردين: فأطلق على التمرد اسم النبل وعلى المتمردين اسم النابلين، وبدأوا في ارتداء أوشحة على قبعاتهم ترمز إلى النبال وأصبح اللفظ صيحة ندائهم. دون هذا الرمز كان من الممكن أن يفتر حماسهم. عليك أن تجد دائمًا رمزا يمثل قضيتك - والأفضل أن تستخدم الرمز الأكثر إثارة للمشاعر.

من أفضل الطرق للاستفادة من المشاهد والرموز هي أن تنظمها معا في تصور متكامل يبهر الناس ويبعدهم عن واقعهم البغيض، ومن السهل لك أن تحقق ذلك: فالناس يتعلقون بما يبهرهم ويسمو بهم فوق الواقعي والمبتذل. حرك حماسهم ومشاعرهم وستجدهم يتوافدون إليك أفواجا، وأكثر ما يحرك قلوبهم هو أن تبهر عيونهم.

الصورة

إيلاف الحكمة.

السيف والميزان تلك هي سطوة العظماء والصالحين الذين يجمعون بين القدرة والبصيرة والتراحم. الذين تضعهم براعتهم في قلب الناس والأحداث دون أن يطغى عليهم غرور أنفسهم ويدفعهم للاستبداد والقهر، لأن للأيام حكمة وللتاريخ إيقاع لا يعلوان طويلا بمن يتدنى بهم صغار أنفسهم. تعلم أن تمتلك هذه السطوة - وأن تكون كأولئك العظماء بارعا وحكيما - ولا تهلك نفسك في جدل الحالمين أو غرور المستبدين.

اقتباس من معلم: يتأثر الناس كثيرًا بالمظاهر السطحية للأشياء... وعلى "الأمير" دائمًا أن يخصص أوقاتا من السنة لشغل أذهان الناس والتسرية عن واقعهم بالاحتفالات والمشاهد المبهرة.

(نيقولو مكيافيللي، ١٥٦٩ - ١٥٢٧).

عكس القاعدة:

لا يمكنك جني سطوة من عدم الاهتمام بالانطباعات والرموز. وليس هناك إمكانية لعكس هذه القاعدة.

القاعدة ٣٨
اقتنع بما تريد
وتصرف بما يريده الآخرون

الحكمة:

إظهارك للاختلاف عن الشائع بالتصرفات والأقوال وترويجك لأفكار مستحدثة وغريبة عن مجتمعك يشعر الناس بأنك تحتقرهم وتتعالى عليهم، ويجعلهم يبحثون عن الوسائل لتدميرك. الأأمن هوأن تندمج مع الناس وتظهر احترامك لتقاليدهم. لا تظهر أفكارك المتحررة والمتقدمة إلا لخواص أصدقائك ومن يمكنهم تقدير عبقريتك.

انتهاك القاعدة:

في عام ٤٨٧ ق.م. تقريبا أرسلت مدينة إسبرطة حملة عسكرية إلى بلاد فارس يقودها الأمير الإسبرطي الشاب بوسانيوس. كانت المدن الدول الإغريقية قد استطاعت صد جيش هائل أرسله الفرس لغزو اليونان وكان على بوسانيوس مع أسطول حليف من أثينا أن يعاقبوا الغزاة ويستردوا الجزر والمدن الساحلية التي استولوا عليها. كان الإسبرطيون والأثينيون جميعًا يكنون احتراما كبيرا لبوسانيوس - فقد أثبتت التجارب أنه محارب لا يخشى أحدا ويحب اقتحام المهالك.

استطاع بوسانيوس أن يستولي بسرعة مذهلة على صقلية ومنها تحرك وغزا مناطق في آسيا الصغرى هي هيلسبونت (والتى تعرف حاليا بالدردنيل) وبيزنطة (وهي حاليا إسطنبول)، وبعد أن أصبح حاكما لأجزاء من الإمبراطورية الفارسية ظهرت عليه سلوكيات غريبة حتى عن غروره السابق، فقد بدأ يظهر علانية ممسد الشعر بالدهان المعطر يصحبه حراس من مصر، وكان يقيم الموائد المسرفة يجلس وسطها على طريقة ملوك الفرس طالبا من رعاياه أن يسروا عنه، وتوقف عن مقابلة أصدقائه وتواصل مع الملك الفارسي سيركسيس. الخلاصة أنه تبنى أسلوب وعادات طغاة الفرس.

بدا للجميع أن السلطة والنجاح قد ذهبا بعقل بوسانيوس، وظن الأثينيون والإسبرطيون في البداية أنها أزمة وسوف تزول فقد كان يبالغ دائمًا في تصرفاته. لكن حين وصل به الأمر إلى التبجح باحتقار طريقة الإغريق البسيطة والمتقشفة في الحياة شعر عامة الجنود بالإهانة ورأوا أن تصرفات بوسانيوس لم تعد تحتمل، وانتشرت بينهم شائعات لكن دون بينة على أن بوسانيوس يريد أن يجعل من نفسه سريكسيس الإغريق. لكي يمنع الإسبرطيون حدوث تمرد أعفوا بوسانيوس من القيادة وأعادوه إلى الوطن.

لكن ظل بوسانيوس يرتدي أزياء الفرس حتى بعد أن عاد إلى إسبرطة، وبعد أشهر استأجر سفينة بمفرده وعاد إلى هلسبونت مقنعا رفاقه الذين ذهبوا معه أنه عائد لمواصلة الحرب ضد الفرس، والحقيقة أن قصده كان الاتصال بسيركسيس ليساعده على أن ينصب نفسه حاكما منفردا على كل مدن الإغريق. اتهمه الإسبرطيون بخيانة شعبه وأرسلوا سفينة لاعتقاله، فاستسلم لهم بوسانيوس لأنه كان متيقنا من أنه يستطيع أن يبرئ نفسه من التهمة. أثناء المحاكمة تبين أنه أثناء فترة حكمه كان يهين مواطنيه الإغريق

ويقيم النصب باسمه وليس باسم المدن التي كان يحارب أبناؤها معه كما تقر الأعراف. ورغم كل هذا كان حدس بوسانيوس صحيحا، فبالرغم من تواتر الأدلة على اتصالاته الكثيرة بالفرس رفض

الإسبرطيون أن يدينوه لأنه من سلالة النبلاء وأطلقوا سراحه.

بعد أن ظن نفسه فوق القانون استأجر بوسانيوس رجلًا لينقل رسالة إلى سيركسيس، ولكن الرسول ذهب بالرسالة لسلطات إسبرطة والذين كانوا يريدون أن يستمعوا للمزيد فاتفقوا مع الرسول أن يقابل بوسانيوس في أحد المعابد وجهزوا لأن يتخفوا خلف ساتر لسماع ما يدور بينهما من حديث. ما سمعوه صعقهم فلم يسمعوا من قبل أبدًا واحدا منهم يعبر بهذا القدر من الوقاحة عن احتقاره لأسلوب حياتهم. عادوا وقرروا أن يرسلوا قوة لاعتقاله.

في طريق عودته من المعبد علم بوسانيوس بما حدث فاختبأ في معبد آخر قريب، ولكن طاردته سلطات المدينة ووضعوا حراسا حول المعبد، لكن بوسانيوس رفض أن يستسلم. لم ترد السلطات أن تخرجه بالقوة من حرم المعبد واكتفوا بمنعه من الخروج إلى أن مات من الجوع والعطش.

التعليق:

من الوهلة الأولى نعرف أن بوسانيوس قد تعلق بثقافة أخرى غير ثقافته وهي ظاهرة قديمة قدم التاريخ. لم يكن يعجبه من قبل أبدًا تقشف الإسبرطيين، وحين رأى البذخ والتمتع بالملذات لدى الفرس سحرته طريقة حياتهم، فبدأ في ارتداء ثيابهم والتطيب بعطورهم وشعر بأنه قد تخلص من خشونة وصرامة الحياة الإغريقية.

ذلك هو ما يحدث عادة حين يتبنى الشخص ثقافة لم يتربَّ عليها، إضافة إلى شئ آخر هام وهوأن إظهار الشخص لافتتانه بثقافة أجنبية يعد في نظر الناس بمثابة التعبير عن احتقاره لثقافته القديمة. أغلب هؤلاء الأشخاص يتبنون المظاهر الخارجية الغريبة عنهم من الثقافة الجديدة ويشعرون بالتميز ويتعالون على عامة الناس الذين يتبعون دون مناقشة أعراف وقواعد الثقافة التي ورثوها عن آبائهم.

البعض الآخر من هؤلاء يتصرفون بوقار ويحترمون من لا يتفق معهم في أفكارهم، لكن حرصهم على الاختلاف الواضح عن عامة الناس وتحديهم للمعتقدات الشائعة حتى وإن كان فقط بهجرانها والتحرر منها يظل يشعر من حولهم بالإهانة.

كتب توسيديديس عن بوسانيوس: "أدى احتقاره للأعراف وتقليده للعادات الأجنبية بأكثر الناس إلى الظن أنه لا يريد أن تنطبق عليه المعايير السائدة".

للثقافات معايير سائدة ترسَّخت لدى الناس خلال قرون من الاشتراك في القناعات والمثل، ولا تظن أبدًا أنك تستطيع أن تسخر من ثقافتك دون أن تنال عقابك. يأتي العقاب في أشكال كثيرة أقلها النبذ والعزلة وهو وضع لا يمكنك أبدًا معه أن تحصل على السطوة.

لدينا جميعًا كما كان لدى بوسانيوس ميل إلى الغريب والمختلف، وعليك أن تسيطر على هذا الميل وتحجمه داخل نفسك، فتصرفك وأفكارك التي تخالف جموع الناس من حولك تشعرهم بأنك تتعالى عليهم وتحتقرهم.

مراعاة القاعدة:

في أواخر القرن السادس عشر ظهر رد فعل عنيف للإصلاح الديني البروتستنانتي في إيطاليا، وقد أنشأ مناهضو الإصلاح كما أطلق عليهم محاكم تفتيش لاستئصال أي انحراف عن تعاليم الكنيسة الكاثوليكية، وكان

من بين الضحايا العالم جاليليو لكن أكثر من عانى الاضطهاد هو الراهب والفيلسوف الدومينيكي توماس كامبانيلا.

كان كامبانيلا يؤمن بالمذهب المادي الذي ابتدعه الفيلسوف الروماني إبيقور، لذلك لم يكن يؤمن بالمعجزات أو بالجنة أو بالنار، وكتب أن الكنيسة هي من شجعت انتشار مثل هذه الخرافات لتضع رعاياها في خوف دائم. كانت هذه الأفكار تشبه الإلحاد ومع ذلك كان كامبانيلا يقولها دون حرص أو حذر. في عام ١٥٩٣حكمت عليه محاكم التفتيش بتهمة الهرطقة وبعد سنوات وكنوع من العفو الجزئي تم تحديد إقامته في دير في نابلس.

في هذا الوقت كان جنوب إيطاليا تحت حكم الإسبان وقد شارك كامبانيلا في مؤامرة لطرد هؤلاء الغزاة.كان أمله هو أن يستقل بالجنوب ويحوله إلى جمهورية تقوم على أفكاره الخاصة عن المدينة الفاضلة، لكن استطاع قادة محاكم التفتيش بالتعاون مع نظرائهم من الإسبان اعتقاله مرة أخرى. هذه المرة أخذوا يعذبونه ليدلي لهم بطبيعة اعتقاداته المنحرفة: كانوا يضعونه معلقا من ذراعيه في وضع القرفصاء على ارتفاع عدة سنتيمترات من مقعد مزود بمناخس كبيرة، وكان الوضع يسبب للمعذب ألما يصعب احتماله، وكان يتم إنزال السجين تدريجيا إلى أن تقوم المناخس المسنونة بتمزيق لحمه.

في هذه السنوات تعلم كامبانيلا بعض الدروس عن السطوة، وقد أدى اقترابه من الموت عقابا على هرطقته إلى تغييره لاستراتيجية: لم يغير أفكاره ولكن أصبح يخفيها ويظهر نفسه متماشيا مع الفكر الشائع.

حتى يتمكن من الفرار من الموت ادعى الجنون وأقنع محكمه التفتيش أن انحراف أفكاره سببه اضطرابه العقلي، وظلت المحكم تعذبه لتعرف إن كان

جنونه حقيقيا أم ادعاء، لكن في عام ١٦٠٣ تم تخفيف الحكم إلى السجن مدى الحياة، قضى السنوات الأربع الأولى منها في سجن تحت الأرض مقيدا للحائط بالأغلال. على الرغم من هذه الظروف استمر كامبانيلا في الكتابة لكنه لم يعد من السذاجة ليعبر عن أفكاره الحقيقية صراحة.

في كتابه المملكة الأسبانية روج كامبانيلا لفكرة أن لإسبانيا رسالة إلهية عليها أن تنشرها حول العالم وقدم لملكها نصائح عملية على طريقة مكيافيللي لتحقيق ذلك.

وعلى الرغم من اقتناعه الشخصي بمكيافيللي إلا أن أفكار الكتاب كانت مناقضة تمامًا لأفكار مكيافيللي. كان كتاب المملكة الأسبانية حيلة يبين بها للجميع رجوعه للأفكار التقليدية للكنيسة بحماس وتشدد ونجحت الحيلة. في عام ١٦٢٦ وبعد ست سنوات من نشر الكتاب أصدر البابا عفوا نهائيا عن كامبانيلا.

بعد العفو عنه بفترة نشر كامبانيلا كتابا آخر سماه تهافت الإلحاد يهاجم فيه المؤمنين بحرية التفكير والمكيافيلليين والكالفينيين وغيرهم من المهرطقين. كان الكتاب مبني في صورة جدل حيث يذكر المهرطقون حججهم ويرد عليهم كامبانيلا انتصارا لمبادئ الكاثوليكية. كان الكتاب دليلا على أن كامبانيلا قد تغير وتخلى عن أفكاره القديمة تمامًا، لكن هل تغير حقًّا؟

لم يجرؤ أحد أبدًا من قبل أن يذكر البراهين التي ذكرها كامبانيلا على ألسنة المهرطقين بقدر كبير من الحيوية والوضوح، فادعاؤه بأنه من المناصرين للكاثوليكية سمح له أن يعرض الأدلة ضدها ببلاغة، أما الردود التي قالها انتصارا للكاثوليكية المفترض أنه معها كانت ردودا عقيمة وخالية من الروح

والمنطق. الخلاصة أن من كان يقرأ الكتاب كان يقف ليتأمل براهين المهرطقين المختصرة والصادمة والبليغة ولا تلفته الردود الركيكه والمكرورة والفارغة من المعنى المؤيدة للكاثوليكية.

الكاثوليكيون الذين قرأوا الكتاب رأوه محيرا ومزعجا، لكن لم يكن في إمكانهم أن يتهموا كامبانيلا بالهرطقة أو أن يسجنوه مرة أخرى، فالحجج التي ذكرها للدفاع عن الكاثوليكية هي الحجج التي يستخدمونها هم أنفسهم. في السنوات التي تلت أصبح كتاب تهافت الإلحاد الكتاب المقدس للملحدين والمكيافيلليين والزنادقة، فأصبحوا يستخدمون الحجج التي ذكرها كامبانيلا على ألسنتهم مدعيا أنه يقاوم أفكارهم الخطيرة. أثبت كامبانيلا بالادعاء ظاهريا بأنه يؤمن بالفكر السائد وذكره المبطن لكل ما يريد أن يقوله اعتقاداته الحقيقية أن يثبت أنه قد تعلم الدرس جيدًا عن هذه القاعدة من قواعد السطوة.

التعليق:

في مواجهة الاضطهاد الرهيب ابتكر كامبانيلا ثلاثة تحركات استراتيجية أخفت حقيقة أفكاره وحررته من السجن ومكنته في نفس الوقت من التعبير عن اعتقاداته الحقيقية بطريقة آمنة. أول هذه التحركات أنه ادعى الجنون والذي كان يعني في العصور الوسطى عدم مسئولية المرء عن أفعاله. التحرك الثاني أنه أعد كتابا ينشر فيه عكس ما يعتقد تمامًا، والتحرك الأخير والأكثر عبقرية أنه أنكر أفكاره ونشرها في نفس الوقت، وهي حيلة قديمة ولكنها فعالة: أن تظهر وكأنك تخالف الأفكار التي تشكل خطرًا على الاعتقاد السائد ولكن في تعبيرك عن مخالفتك لهذه الأفكار تعبر عنها وتنشرها بوضوح

وبلاغة، وهكذا تنال حماية المدافعين عن الأفكار القديمة وفي نفس الوقت تطعنهم في صميم حماقتهم.

يتحتم عليك ذلك في المجتمعات التي انفصلت فيها القيم والعادات عن حكمتها الأصلية وأصبحت نوعا من القهر. في هذه المجتمعات يظل يظهر من يتمردون على هذا القهر ويتبنون أفكارا تتجاوز عصرهم بكثير. لكن وكما تعلم كامبانيلا ليس هناك معنى أن تعبر عن أفكارك الحرة إن لم تكن ستجني غير الاضطهاد والمعاناة، فاستشهادك في سبيل فكرك لن يفيدك في شئ، وأفضل لك أن تعيش في عالم قهري وتزدهر فيه وتبحث عن طرق ماكرة للتعبير عن أفكارك لمن يفهمها عن أن تمنح لآلئك لخنازير لا يدركون قيمتها ولا يسببون لك غير الألم والمتاعب.

امتنعت لفترات طويلة عن قول ما أؤمن به، وأقول ما لا أصدقه.
وإن حدث أحيانًا وقلت الحقيقة كنت أحرص على وضعها وسط
الكثير من الأكاذيب حتى لا يستطيع أحد أن يكتشفها

نيقولو مكيافيللي، في خطاب لفرانسيسكو جويشيارديني، ١٧مايو ١٥٢١

مفاتيح للسطوة:

نلجأ جميعًا إلى الكذب وإلى إخفاء مشاعرنا الحقيقية أحيانًا لأنه يستحيل علينا اجتماعيا أن نبوح بكل ما يجيش في صدورنا، فمن فترة مبكرة من أعمارنا نتعلم أن نقول للغضوبين ومن لديهم خور في أنفسهم ما يريدون سماعه حتى لا نحرجهم ونستفزهم. ويرى أغلبنا أن ذلك شئ طبيعي لأن هناك الكثير من القناعات يتقبلها الناس كما هي ولا فائدة من الجدال حولها، فنحن جميعًا

نؤمن من داخلنا بما نريد ولكن من الخارج نرتدي الأقنعة التي تجعل الناس يقبلوننا بينهم.

لكن هناك أشخاص يرون في هذه القيود حجر لا يحتمل على حريتهم ويرغبون في إثبات تفوق قناعاتهم وقيمهم على الأفكار السائدة،وفي النهاية تشعر أفكارهم الكثيرين ممن حولهم بالإهانة بينما لا يقتنع بها إلا قلائل. السبب في فشل البراهين العقلانية على تغيير قناعات الناس هو أن أغلبهم يحملون أفكارهم وقيمهم كما ورثوها دون أن يفكروا فيها وتتكون لديهم مشاعر نحوها بمرور الوقت ومشاركتها مع من يحبونهم، ولذلك لا يرغب الناس في تغيير ما اعتادوا عليه وحين يحرجهم أحد بالبراهين أوبالتصرفات يشعرون بالغضب والرغبة في الانتقام.

يتعلم من يتحلون بالحكمة ومهارة التعامل أن من الممكن لهم أن يتصرفوا ويتكلموا حسب المعايير السائدة دون أن يكون عليهم الاقتناع بها من داخلهم، وما يجنيه هؤلاء من السطوة بالتماشي مع ما يتوقعه منهم الآخرون يوفر لهم الوقت والحرية للتفكير في ما يقنعهم واختيار الأشخاص والوسائل التي تسمح لهم بالتعبير عن أفكارهم الحقيقية دون أن يتعرضوا للعزلة والاضطهاد. وحين يصلون إلى موقع السلطة يستطيعون إقناع أعداد أكبر من الناس بصحة أفكارهم أو ربما يستخدمون استراتيجية كامبانيلا بالإنكار والترويج معا.

في نهاية القرن الرابع عشر بدأت إسبانيا اضطهادا موسعا لليهود، فقتلوا منهم الآلاف ونفوا آلاف آخرين إلى خارج البلاد، وأجبروا من تبقوا على تغيير دينهم.

لكن في القرون الثلاثة التالية لاحظ الإسبان ظاهرة أزعجتهم وهي أن الكثيرين من اليهود الذين تحولوا للكاثوليكية كان يظهرون من الخارج نمط الحياة المسيحي ولكن فيما بينهم وداخل بيوتهم كانوا لا يزالون يؤمنون بدينهم القديم ويمارسون شعائره. أطلق الإسبان على هؤلاء لقب المارانوس (وهي كلمة تحقير تعني بالإسبانية الخنازير)، وقد وصل بعض هؤلاء المارانوس إلى مناصب عليا في الحكومة وتزوجوا من الأسر النبيلة وأظهروا كل مظاهر الورع الكاثوليكى وفي أواخر حياة بعضهم كان يكتشف أنهم يهود يمارسون تعاليم دينهم. (وقد تأسست محاكم التفتيش في الأصل لاكتشاف هؤلاء المارانوس). وبمرور السنوات أتقن هؤلاء الأشخاص فنون الرياء فكانوا يرتدون الصلبان أمام الناس ويقدمون الهدايا السخية للكنائس بل يطلقون أحيانًا تعليقات مهينة لليهود، لكن من داخلهم كانوا يتمسكون بمعتقداتهم.

أدراك المارانوس أن المظاهر هي أهم شئ داخل المجتمعات، وما زال الأمر كذلك حتى يومنا هذا. الاستراتيجية في ذلك بسيطة: وهي ما فعله كامبانيلا بنشر كتابه تهافت الإلحاد والذي أظهر تماشيه بل تماديه في الدفاع عن الفكر السائد. فإن تمسكت بالمظاهر السائدة فلن يكتشف إلا القليلون أن لك اعتقادات أخرى وأنك تخادع.

من السذاجة أن تظن أن سطوة الأفكار التقليدية قد اختفت في عصرنا الحالي.

اعتقد العالم جوناس سولك أن العلم استطاع أن يتخطى سلطة السياسية والإجراءات ولذلك وفي بحثه عن مصل لمرض شلل الأطفال كسر كل القواعد، وأعلن اكتشافه للجمهور قبل أن يعرضه على اللجان العلمية المختصة ونسب لنفسه

الاكتشاف دون أن يذكر من مهدوا له الطريق.أصبح بالفعل نجما بين الجماهير ولكن نبذه زملاؤه العلماء وأدى تجاهله لتقاليد المجتمع العلمي إلى عزلته بينهم وظل يسعى لسنوات لإصلاح هذا الشرخ وللحصول على التمويل والاعتراف لأبحاثه.

حين تعرض برتولت بريخت للاستجواب من قبل لجنة الأنشطة المناهضة لأمريكا أثناء الحرب العالمية الثانية بتهمة الاعتقاد بالشيوعية لم يلجأ إلى المواجهة بل لجأ إلى استراتيجية كامبانيلا وارتدى أرقى ثيابه وتعامل مع أعضاء اللجنة بتوقير وسخر منهم في نفس الوقت الذي كان يظهر لهم أنه يحترم سلطتهم.

بعدها توجه بريخت إلى ألمانيا الشرقية وهناك واجه نوعا آخر من محاكم التفتيش، حيث اتهم الشيوعيون الممسكون بالسلطة مسرحياته بأنها محبطة ومتشائمة. لم يجادلهم بريخت في ذلك بل غير النصوص المعروضة على المسرح لترضي اعتراضاتهم في حين تمكن من نشر النصوص المطبوعة كاملة. أدى تماشي بريخت مع المعايير السائدة إلى تمكنه من الاستمرار في العمل وفي نفس الوقت من التعبير بحرية عن أفكاره. الحقيقة أنه من القلائل الذين استطاعوا أن يعبروا عن أفكارهم بأمان في تلك الأوقات الخطيرة وفي بلدين مختلفين وذلك بحيلة بسيطة وهي الادعاء ظاهريا بأنه يتفق مع المعايير السائدة، وأثبت بذلك أنه بذكائه كان أقوى من قوى القمع والاضطهاد.

لا ينحصر دهاء رجال السطوة في أنهم يتجنبون الخطأ الذي ارتكبه بوسانيوس وسولك بإهانة المعايير السائدة بل يبرعون كالثعالب في إقناع العامة بأنهم يشاركونهم في قيمهم وأفكارهم، فتلك كانت مهارة المحتالين والساسة على مر التاريخ. استطاع قادة من أمثال يوليوس قيصر وفرانكلين د. روزفلت أن يسيطروا على ميلهم لإظهار أسلوبهم المترف في الحياة

ليشعروا العوام بأنهم يتآلفون معهم. كانوا يظهرون هذا التآلف بتلميحات بسيطة وغالبًا ما تكون رمزية ليبينوا للناس أنهم كقادة يتبنون قيم شعوبهم على الرغم من اختلافهم معهم في المكانة الاجتماعية.

الامتداد الطبيعى لهذه المهارة أن تتعلم أن يجد فيك كل شخص ما يتمناه، وحين تدخل مجتمعا معينا عليك أن تنسى أفكارك وقيمك الخاصة وترتدي القناع الذي يشعر الجماعة التي تتعامل معها بالألفة. ظل بسمارك يمارس هذه اللعبة ببراعة لسنوات - كان هناك أشخاص يعرفون بشكل غير محدد ما كان بسمارك مقدما عليه لكنهم لم يكونوا على يقين يمكنهم من الإضرار بخطته. فالناس يبتلعون طعم التماشي معهم لأنهم يرغبون في الشعور أنك تشاركهم اعتقاداتهم. ولن يشعر الناس أبدًا بأنك ترائيهم وتنافقهم إن لم تدعهم يعرفون حقيقة أفكارك. ولن ينظروا إليك أيضًا على أنك انتهازي بلا قيم لأنهم يعرفون أن لك قيما وهي القيم التي تشاركهم فيها حين تكون معهم.

اقتباس من معلم: لا تعطوا القدس للكلاب ولا تطرحوا درركم قدام الخنازير لئلا تدوسها بأرجلها وتلتفت فتمزقكم

(السيد المسيح، متى ٦:٧).

الصورة

الخراف السوداء

ينبذ أفراد القطيع الخراف السوداء لأنهم لا يعرفون يقينا إن كانت هذه الخراف بالفعل منهم. تبقى هذه الخراف السوداء شاردة وتتجول بعيدا عن القطيع فتتصيدها الذئاب وتقضي عليها. ابق دائمًا مع القطيع - فالكثرة تمنحك الأمان، واحتفظ باختلافك لسرك ولا تجعله أبدًا ظاهرًا للآخرين.

عكس القاعدة:

الوقت الوحيد الذي يمكنك أن تبرز فيه أفكارك بأمان هوالوقت الذي تكون فيه بالفعل بارزا، وحين تكون لديك السلطة الراسخة والقوية. في هذا الوقت يؤدي إظهار اختلافك إلى تأكيد المسافة التي تفصلك عن العامة. كان الرئيس الأمريكي ليندون جونسون يعقد اجتماعاته أحيانًا وهو جالس في الحمام، ولأنه لم يكن لأحد غيره أن يفعل ذلك كان جونسون يؤكد بذلك امتيازه وعدم اهتمامه بالمعايير والآداب السائدة التي تحكم علاقة الشخص بالآخرين. وكان الإمبراطور الروماني كاليجولا يقوم بنفس الدور، فقد كان يرتدي ملابس المنزل أو ثياب الحمام حين يقابل ضيوفا مرموقين، بل اشتطَّ في ذلك وعيَّن حصانه الخاص قنصلا عامًا. ولكن الحقيقة أن ذلك قد ارتد على كاليجولا وعاد عليه بكراهية العوام وأدى به هذا الاستهتار بالأعراف إلى انقلاب الناس عليه في النهاية. الحقيقة أنه يجب حتى على من يصلون إلى قمة السلطة أن يحافظوا على بعض الصلة بالعامة والتماشي مع الأعراف السائدة لأنهم سيحتاجون حتمًا للدعم الشعبي في فترة ما من حياتهم.

أخيرًا فإنه يأتي دوما شخص يزعج الناس ويسخر من كل ما تجمد وتحلل في الثقافة. استطاع أوسكار وايلد مثلًا أن يحقق شهرته وسطوته بالاعتماد على هذا الأساس، فقد أعلن صراحة أنه يحتقر الأعراف والطرق المعتادة للتعامل مع الأمور. ولم يكن الناس يتوقعون فحسب بل يرحبون أن يهين أساليبهم في كل عمل جديد ينشره. لكن إن تأملنا الحقيقة نرى أن هذا النشاز هو الذي أدى إلى سقوط أوسكار وايلد في النهاية أما الذي سمح له بالصعود فهو عبقريته التي تجاوزت المعتاد: فبدون قدرته على الإضحاك والتسرية عن الناس لم يكونوا أبدًا ليقبلوا إهانته لهم.

القاعدة ٣٩
حرك الماء الركد
لتدخل الأسماك في شباكك

الحكمة:

الغضب والانفعال من الأخطاء الاستراتيجية الخطيرة التي تفقدك مكانتك. عليك أن تلتزم دائمًا بالرزانة والموضوعية. لكن عليك إن استطعت أن تغضب عدوك وتفقده أعصابه بينما تحتفظ أنت بهدوئك ووقارك لأن ذلك سيمنحك تفوقا كبيرا عليه. واجه عدوك بكل ما ترى أنه يهدد كبرياءه حتى يفقد أعصابه وحينها يمكنك أن تحركه كالدمية.

انتهاك القاعدة:

في عام ١٨٠٩ أسرع نابليون بالعودة إلى باريس قلقا وغاضبا بعد حربه على إسبانيا، وكان قد وصلته معلومات أن وزير خارجيته تاليران ووزير الداخلية والشرطة فوشيه يتآمران معا للإطاحة به. وبمجرد وصوله طلب الإمبراطور المصدوم عقد اجتماع وزاري عاجل في قصره. وحين حضر الوزراء أتى إليهم نابليون وهو يتحرك متوترا جيئة وذهابا وأخذ يتمتم بكلام غير واضح عن مؤامرة تعد ضده وعن المضاربين الذين يتلاعبون بسوق الأسهم وعن المشرعين الذين يعيقون سياساته وعن وزرائه الذين يسعون لتقويض حكمه.

بينما كان نابليون يتحدث كان تاليران يستند غير مبال على رف المدفأة، فاتجه إليه نابليون ووجه إليه كلامه مباشرة قائلًا "بدأت خيانة هؤلاء الوزراء حين سمحوا لأنفسهم بأن يتشككوا في قائدهم". توقع نابليون من وزيره أن يرتعد حين يسمع كلمة "خيانة" لكن تاليران لم يفعل غير أن ابتسم له ابتسامة تعبر عن الاطمئنان والضجر.

أدى الهدوء الذي يواجه به تاليران تهمًا قد تصل به إلى حبل المشنقة بنابليون إلى حد الانفجار، وقال وهو يقترب خطوة من تاليران أن هناك وزراء يريدون موته فتراجع تاليران خطوة مرتبكا. أخيرًا فجر نابليون غضبه وصرخ في وجه تاليران "أنت رجل نذل وبلا مبادئ وليس لديك وفاء ولا ولاء. ولن يمنعك شئ من أن تغدر حتى بأبيك. لقد أكرمتك بالثروة والهبات ولكنك لم تتردد في أن تفعل أي شئ لتؤذيني". تبادل الوزراء الآخرون النظرات غير مصدقين ما يسمعون فلم يروا من قبل هذا الجنرال الجرئ الذي هزم أغلب دول أوروبا في مثل هذا التوتر والتشوش.

أكمل نابليون كلامه وهو يضرب الأرض بقدميه "أنت تستحق أن تتحطم كالزجاج، وسلطتي تمنحني هذه القدرة واحتقاري لك لا حد له، وعليك أن تسأل نفسك ما الذي يمنعني من شنقك على بوابة توليري؟ الحقيقة أنه ما زال لدي الوقت لفعل ذلك". واستمر بعد أن جحظت عيناه واحمر وجهه وتقطعت أنفاسه "ولتعلم بالمناسبة أنك لست أكثر من حثالة في ثياب أنيقة... ماذا فعلت لامرأتك؟

أنت لم تخبرني أبدًا أن زوجتك تخونك مع سان كارلوس". رد تاليران بهدوء وثبات "الحقيقة سيدي أننى لم أر في ذكر ذلك ما يزيد من كرامة

جلالتكم أو من كرامتي". بعد أن وجه نابليون عدة إهانات أخرى غادر المجلس، فعبر تاليران ببطء وبعرجه المميز إلى الجهة الأخرى من الغرفة، وأخذ يرتدي معطفه بمساعدة أحد الخدم وتوجه إلى الوزراء الذين كانوا يظنون أنهم لن يروه بعد ذلك حيًّا وقال لهم "إنه لأمر مؤسف أيها السادة أن يكون لهذا الرجل العظيم ذلك الخلف السيئ".

على الرغم من غضبه الشديد لم يأمر نابليون باعتقال وزير خارجيته، واكتفى بعزله من منصبه وطرده من بلاطه ظنًّا منه أن مجرد الإهانة تكفي كعقاب لأمثال تاليران، ولم يكن يعرف عن انتشار الشائعات بسرعة عن تهجمه المطول وعن أن الناس لا يتكلمون إلا عن فقدان الإمبراطور لأعصابه وإحراج تاليران له بتمسكه بوقاره وهدوئه. وأن الناس أصبحوا يعرفون أن إمبراطورهم قد تغير فتلك أول مرة يسمعون أنه فقد أعصابه تحت الضغط، ورأوا أن ذلك علامة على سقوطه، أو على تعبير تاليران "تلك كانت بداية النهاية".

التعليق:

كانت تلك بالفعل بداية النهاية، وعلى الرغم من أن حادثة واترلو لم تقع إلا بعد ذلك بست سنوات إلا أن خلال هذه الفترة كان نابليون يمضي ببطء في طريق الهبوط والذي تجسد بوضوح في غزوه الكارثي لروسيا. كان تاليران هو أول من رأى علامات السقوط بعد الحرب مع إسبانيا. وفي وقت ما من عام ١٨٠٨ كان تاليران قد قرر أنه لن يتحقق السلام لأوروبا إلا بالتخلص من نابليون ولذلك تآمر مع فوشيه.

من المحتمل أن المؤامرة لم تكن أكثر من مكيدة لدفع نابليون للخروج عن توازنه، لأن من الصعب علينا أن نصدق أن اثنين من أكثر الرجال عملية وحنكة

في التاريخ لا ينهيان ما يخططان له حتى النهاية. ربما أنهما فقط كانا يحركان الماء الراكد حتى يدفعا نابليون لارتكاب حماقة. والحقيقة أن ما حققاه هو الغضب الذي أظهر فقدان نابليون لسيطرته على الأمور، وبالفعل كان لهبة الغضب التي أصابت نابليون هذا اليوم تأثير كبير على صورته لدى جموع الناس.

تلك هي مشكلة الردود الغاضبة ففي البداية قد تثير الخوف والرهبة لدى بعض من يتعرض لها ولفترة مؤقتة وبعدها تزول العاصفة وتظهر تأثيرات أخرى مثل الإحراج والشك في قدرة من يرد بغضب في السيطرة على أعصابه وقد تولِّد لديه الندم على ما قاله. في غضبك لن تستطيع إلا أن تلقى باتهامات ظالمة ومجحفة، ولا يتطلب الأمر إلا القليل من نوبات الغضب حتى يتأكد الناس من اقتراب نهاية سطوتك.

كان لدى نابليون بالطبع كل الحق في الغضب والقلق أن يجد اثنين من أهم وزرائه يتآمران ضده، ولكنه بالمبالغة في إظهار غضبه علانية لم يكسب إلا إظهار مدى إحباطه. وإظهارك لإحباطك يعني فقدانك لسطوتك على التحكم بالأحداث، وهو رد فعل الطفل الذي لا يجد ما يفعله سوى الصراخ والشكوى للحصول على ما يريد، والأقوياء لا يظهرون أبدًا ضعفهم بمثل هذه الطريقة.

هناك أشياء أخرى كان يمكن لنابليون أن يفعلها في مثل هذا الموقف. كان يمكنه أن يفكر بعمق حول ما الذي دفع اثنين من أكثر رجاله حنكة وعقلانية للتآمر عليه، وكان من الممكن أن يستمع إليهما ويتعلم منهما الكثير، وأن يكسبهما من جديد إلى صفه. بل كان يمكنه حتى أن يتخلص منهما وأن يظهر بسجنهما أو إعدامهما أنه ما زال يحتفظ بثباته وسطوته، دون غضب أو

صراخ طفولي أو إحراج لنفسه، فقط بإبعاد من لم يستحقًّا ثقته ووضعهما في غياهب النسيان.

تذكر أن: الهياج والغضب لا يردع الآخرين ولا يكسبك ولاءهم، ولا يأتي بشئ إلا أن يشكك الناس في ثباتك وسطوتك، ويظهر ضعفك. وتكرار هذه النوبات ينذر بانتهاء مكانتك.

مراعاة القاعدة:

في أواخر عقد ١٩٢٠ت كان هيلا سيلاسي يقترب من تحقيق هدفه في السيطرة الكاملة على حكم إثيوبيا، وكان يرى أن البلد في حاجة إلى قيادة قوية وموحدة. كان سيلاسي وقتها وصيًّا على الإمبراطورة زوديتو (حفيدة الملكة الراحلة)، وقضى عدة سنوات من الحكم بالوصاية يضعف من سطوة أمراء الحرب الكثيرين في إثيوبيا، ولم يتبقَّ أمامه سوى عائق واحد هو الإمبراطورة وزوجها راس جوجسا. كان سيلاسي يعلم أن الإمبراطورة وزوجها يكرهانه ويرغبان في التخلص منه، ولكي يمنع التآمر ضده أبعد جوجسا عن العاصمة وعن محل إقامة الإمبراطورة وعينه حاكما على المقاطعة الشمالية في بجميدر.

ظل جوجسا لسنوات يقوم بدور الإداري المخلص، لكن ذلك لم يمنحه ثقة سيلاسي الذي كان يعرف أن الزوجين الملكيين يخططان للانتقام والتخلص منه، ولم يكن مرور السنوات وعدم قيام جوجسا بأي خطوة غدر لا يشعران سيلاسي إلا باقتراب المؤامرة، وكان يرى أنه ليس أمامه سوى شئ واحد يفعله: وهو أن يستدرج جوجسا للخروج من مكمنه وإجباره على التصرف قبل أن يصبح جاهزا.

لسنوات عديدة كانت قبيلة آذيبو جالاس الشمالية تستعد للتمرد على العرش، وكانوا ينهبون ويروعون القرى المحلية ويرفضون أن يدفعوا الضرائب، ولم يكن سيلاسي يفعل شيئًا ليوقفهم بل ترك لهم الفرصة لتقوية أنفسهم. وأخيرًا وفي عام ١٩٢٩ أصدر سيلاسي أمرا لراس جوجسا أن يعد جيشا ويتوجه لتأديب هؤلاء المتمردين، ووافق جوجسا ولكن من داخله كان يغلي من الغضب لأنه لم يكن لديه أي ضغائن ضد آذيبو جالاس، وشعر بالمهانة أن يطلب منه سيلاسي قتالهم وبالمهانة أكثر أنه لا يستطيع أن يرفض. لكن أثناء جمعه للجيش عمل على نشر شائعة مزعجة وهي أن سيلاسي يدبر مع بابا الفاتيكان لتحويل إثيوبيا إلى الكاثوليكية الرومانية وجعلها مستعمرة إيطالية. تضخم جيش جوجسا وانضمت إليه بعض القبائل للحرب ضد سيلاسي. وفي عام ١٩٣٠ بدأت هذه القوة الهائلة التي تعدادها ٣٥٠٠٠٠ في الزحف ولكن ليس شمالا باتجاه آذيبو جالاس بل جنوبا نحو العاصمة أديس أبابا، وبعد أن تأكد جوجسا من رسوخ قوته أعلن شن حربا مقدسة ضد سيلاسي لإعادة البلاد إلى حكامها المسيحيين الحقيقيين.

لم يكتشف جوجسا الفخ الذي أعده له سيلاسي، فقبل أن يأمره بإعداد الجيش لقتال آذيبوجالاس كان قد تأكد من دعم الكنيسة الإثيوبية له، وقبل أن يتمرد جوجسا كان سيلاسي قد قدم رشوة للحلفاء الأساسيين لجوجسا حتى يتخلفوا عن المعركة، وأثناء تحرك جيش التمرد جنوبا كانت الطائرات تحلق وتلقي عليهم منشورات تعرفهم أن السلطات العليا في الكنيسة قد اعترفت بسيلاسي حاكما مسيحيا حقيقيا على البلاد وقد أبعدت جوجسا لتحريضه على الحرب الأهلية.

أضعفت هذه المنشورات كثيرًا من المشاعر التي كانت تدفعهم لشن الحرب المقدسة، وحين لاحت الحرب ولم يأتِ الحلفاء بدأ المتمردون في الهرب والتراجع.

حين اشتعلت المعركة انهار جيش التمرد بسرعة ورفض راس جوجسا الاستسلام ومات وهو يقاتل وماتت الإمبراطورة بعدها بأيام حزنا على زوجها، وفي ٣ إبريل أعلن سيلاسي نفسه رسميًّا إمبراطورًا جديدا على إثيوبيا.

التعليق:

كان سيلاسي يفكر دائمًا لعدة خطوات للأمام، ورأى أن الخطر سيكون أكبر لو ترك جوجسا يقرر توقيت ومكان التمرد، وأن من الأفضل له أن يجبره على التصرف بشروطه، ولذلك استفزه للتمرد بإهانة كرامته كرجل بأن طلب منه أن يقاتل أناس ليس بينه وبينهم شئ لصالح رجل يكرهه. وبالتدبير لكل شئ مسبقا أعد سيلاسي خطته وتأكد من أن التمرد ليس له أي فرصة في النجاح وأنه سيسمح له بالتخلص من آخر عدوين يقفان بينه وبين الحصول على السلطة الكاملة.

تلك هي خلاصة القاعدة: حين تكون المياه راكدة سيتوفر لدى خصومك الوقت والحيز للتأمر وسيكون لديهم المبادرة والتحكم، لذلك عليك أن تحرك الماء الراكد بإجبار الأسماك على الصعود للسطح. ادفع خصومك للعمل قبل أن يتوفر لديهم الوقت للاستعداد ولا تترك المبادرة في أيديهم، وأفضل طريقة لفعل ذلك هي أن تتلاعب بالمشاعر التي لا يمكنهم التحكم بها مثل الكبرياء والحب والكره والغضب. وبمجرد أن تتحرك المياه على الأسماك أن تقاوم الطعم، وكلما زاد توترها يقل تحكمها بنفسها وفي النهاية تقع في الشباك التي أعدتها لها.

على الحاكم أن لا يجهز أبدًا جيوشا بدافع الغضب

وعلى القائد أن لا يدخل حربا لمجرد الانتقام

صن تسو، القرن الرابع ق.م.

مفاتيح للسطوة:

غالبًا ما ينظر الناس للأشخاص الغضوبين بنوع من السخرية لأن ردود فعلهم لا تتناسب عادة مع المواقف التي تسببها، ولأنهم يبالغون في أخذهم للأمور على محمل الجد وفي تقديرهم للإهانات التي تعرضوا لها. هؤلاء الأشخاص يكونون شديدي الحساسية لأي استخفاف ويأخذون الأمر بشكل هزلي على أنه يستهدفهم شخصيا والأكثر هزلية هو أنهم يعتقدون أن تعبيرهم عن غضبهم يدل على قوتهم وبأسهم. الحقيقة هي عكس ذلك تمامًا: فالوقاحة والعراك ليسا القوة، بل هما دليل على الإحباط والعجز. قد يخشاك الناس مؤقتا حين تغضب ولكنهم في النهاية يفقدون احترامهم لك ويدرك خصومك أن من السهل القضاء على شخص مثلك لا يستطيع أن يتحكم بنفسه.

الأنسب ليس هو أن تكبت غضبك أو انفعالاتك، لأن الكبت يستنفد الطاقة ويدفع الإنسان لارتكاب المزيد من الحماقات، بل عليك أن تغير نظرتك للأمور أن تدرك أنه لا شئ في لعبة السطوة أو في التعاملات الاجتماعية يكون شخصيًّا.

كل حدث محكوم بسلسلة الأحداث التي تسبقه بوقت طويل، وغالبًا ما يأتي غضبنا ليس بسبب الموقف الحالي بل بسبب مشكلات أثرت فينا أثناء الطفولة مثل تعامل الوالدين وغيرهم معنا وبسبب الإحباط والحسرات التي عانينا منها. غالبًا ما نعتقد أن شخصا ما هو سبب ما نشعر به من غضب ولكن الحقيقة أن الأمر غالبًا ما يكون أكثر تعقيدا من ذلك بكثير ويتجاوز ما فعله أي شخص معين ضدنا.

فإن رأيت مثلًا أن شخصا يشتاط غضبا ويتجاوز في استجابته ما فعلته له ذكر نفسك أن غضبه لا يختصك حصرا وأن السبب أكبر من ذلك ويعود للكثير من الجراح في طفولته والتي لا تعرف عنها شيئًا والتي لا يجب عليك أن تزعج نفسك بتفهمها. وعليك أن تنظر لغضب من أمامك ليس على أنه ضغينة شخصية ضدك بل على أنه تحرك للسطوة أو كمحاولة للتحكم بك أوعقابك يخفيها الشخص بالتظاهر أن تصرفه كان بسبب إيذائك له أو جرحك لمشاعره.

هذا التغير في نظرتك للأمور سيسمح لك أن ترى المجريات بوضوح ويوفر طاقتك للفعل والتحرك، وبدلا من أن تستهلك نفسك في الرد على انفعالات الآخرين سترى أن فقدانهم للتحكم يفيدك: ستحافظ أنت على أعصابك وسلامة تفكيرك بينما يفقدون هم أعصابهم.

أثناء إحدى الحروب التي جرت بين الممالك الصينية الثلاث في القرن الثالث الميلادي، جاء المستشارون للملك تساو تساو بوثائق تثبت تورط بعض كبار قادة جيوشه بالتخابر مع الأعداء، ونصحوه بمحاكمة وإعدام هؤلاء الخونة. لكن ما فعله تساو تساو هوأنه أمرهم بأن يحرقوا الوثائق وينسوا الأمر تمامًا. في هذه اللحظة الحرجة من المعركة كان استسلام تساو تساو لغضبه أو لرغبته في معاقبة المذنبين سيؤدي إلى نشر الخبر عن خيانة القادة ويضعف همة الجنود. هكذا استطاع تساو تساو أن يتحكم بأعصابه ويتخذ القرار الصحيح: لم تكن العدالة ستخسر شيئًا أن تنتظر وفي الوقت المناسب كان يمكنه أن يعاقب القادة أو يعفو عنهم حسب مصلحته.

قارن ذلك بما فعله نابليون مع تاليران: كان يمكن لنابليون بدلا من أخذ ما حدث على أنه إهانة لشخصه، أن يتعامل كما تعامل تساو تساو ويزن عواقب

كل فعل يقوم به. كانت أفضل استجابة يقوم بها نابليون هي أن يتجاهل ما فعله تاليران وأن يعمل على تقريبه إليه ثم يعاقبه في الوقت المناسب.

الغضب يقلل خياراتك وبدون الخيارات المناسبة لا يمكنك أن تمتلك السطوة.

وبمجرد أن تدرب نفسك على النظر لكل ما يحدث لك على أنه لا يمسسك شخصيا وأن تتحكم بانفعالاتك تجاه كل ما تواجه تكون قد وضعت نفسك في الموقف الذي يسهل لك الحصول على سطوة كبيرة لأنه سيمكنك من التلاعب بمشاعر الآخرين والتأثير في تصرفاتهم. ستتمكن مثلًا من استنفار الخائرين إلى الإقدام بجرأة إن حركت فيهم تعطشهم لإثبات رجولتهم وأغريتهم بتحقيق نصر سريع، وأن تفعل ما فعل فنان الهروب من الأغلال هوديني حين تحداه نظيره الأقل مهارة كليبيني: فقد أظهر له نقطة ضعف يستغلها (بأن تركه يسرق توليفة فتح الأقفال) حتى يغريه بالإقدام، وحينها أصبح من السهل عليه أن يسحقه. ويمكنك أيضًا أن تخادع المغرورين بأن تظهر لهم أضعف من حقيقتك فذلك يدفعهم إلى الإقدام على تحركات متهورة لم يستعدوا لها استعدادا كافيا.

ذات مرة كان صن بن قائد جيوش مملكة شاي والتلميذ المخلص لتعاليم صن تسو يتحرك لمواجهة جيوش وي التي كانت تفوق ضعف عددهم، فأشار صن تسو عليهم بأن "نوقد مائة ألف شعلة عند دخولنا نحو وي، وفي اليوم التالى نوقد خمسين ألفا وفي اليوم الثالث ثلاثين ألفا فقط". في اليوم الثالث قال قائد جيوش وي ساخرا بعد أن رأى ما حدث "كنت أعلم أن جنود شاي جبناء لكن لم أتوقع أن يفر أكثر من نصفهم في ثلاثة أيام فقط"، وأراد أن يستغل الفرصة فتحرك بسرعة بقوات مجهزة تجهيزا خفيفا تاركا خلفه المدفعية الثقيلة بطيئة الحركة، وأظهر لهم صن بن وجنوده أنهم

ينسحبون إلى أن استدرجهم إلى ممر ضيق وقضوا عليهم تمامًا، وبعد أن قتلوا القائد وأهلكوا معظم الجنود كان من السهل عليهم أن يسحقوا من تخلفوا.

أخيرًا فإن الاستجابة الأمثل عند مواجهة شخص حاد المزاج هو أن لا تفعل شيئًا، وأن تتبع طريقة تاليران: فلا شئ يثير مثل هذا الشخص أكثر من أن يجدك هادئا ومتماسكا في مواجهة فقدانه لأعصابه. وإن كان من مصلحتك أن تشوش تفكير من تتعامل معهم فعليك أن تتخذ أسلوب السادة المترفين الذي يتميز بلا مبالاة وترفُّع، وهو ليس استهزاء بالآخرين ولا تعاليا عليهم بل فقط إظهار عدم الاهتمام أو التأثير، وحين يندفعون إلى غضب يحرجهم تحصد أنت مكاسب عديدة أحدها أنك ستظهر وقورا وراقيا في حين سيظهرون هم وكأنهم أطفال غاضبون يحتاجون من يواسيهم.

الصورة.

بركة الأسماك.

حين يكون الماء راكدا تغوص الأسماك مطمئنة إلى القاع، لكن حين تحرك الماء بقوة يصعدون إلى السطح وحين تحركة بقوة أكبر تغضبهم فيتحركون على غير هدى ويعضون ما قد يجدونه في طريقهم، ومنه الطعم والصنارة الذين أعددتهما لهم.

اقتباس من معلم: حين يكون خصمك حاد المزاج اعمل على أن تستفزه، وإن كان مغرورا شجع اعتزازه الزائف بنفسه... البراعة في جعل خصمك يتحرك هي أن تصنع الموقف الذي يغري خصمك بالتحرك. القائد البارع يستدرج خصمه بالطعم المناسب وبعدها يهاجمه بضربات متقنة.

(صن تسو، القرن الرابع ق.م)

عكس القاعدة:

التلاعب بمشاعر الناس يتطلب منك الحرص الشديد وأن تدرس عدوك جيدًا قبلها، فبعض الأسماك يكون من الأفضل لك أن تتركها لحالها في القاع.

كان قادة مدينة تاير عاصمة فينيقيا يعتزون بأنفسهم ويرون أن لديهم القدرة على الصمود للإسكندر الأكبر، والذى هزم كافة بلاد الشرق ولم يقترب من مدينتهم. أرسلوا رسلا للإسكندر يقولون له إنهم يقدرونه كإمبراطور ولكن عليه أن لا يفكر أن يدخل مدينتهم، وأغضبه ذلك بالطبع وفرض عليهم حصارا بعدها بقليل. استطاعت المدينة بالفعل أن تصمد له طوال أربعة أشهر، وفي النهاية رأى أنه لا جدوى من الحصار وأن من الأفضل له أن يفاوض قادة المدينة للتحالف معه، لكن شعورهم بأنهم قد استدرجوا الإسكندر ولم يستطع أن يفعل لهم شيئًا كان قد عزز ثقتهم بأنهم سوف يصمدون له للنهاية، ورفضوا المفاوضات بل إنهم قتلوا رسله.

كان ذلك أكثر من أن يتحمله الإسكندر، ولم يعد بعدها يهمه إلى أي مدى سيطول الحصار أو إلى عدد الجنود الذي سيتطلبه، لأنه كان لديه ما يكفي ولم يعد يريد إلا أن يحتل المدينة مهما كلفه الأمر. وكانت هجمته التالية من القوة بحيث استطاع أن يقتحم المدينة في أيام قليلة ويحرق بيوتها جميعًا ويبيع سكانها عبيدا.

يمكنك أن تستدرج الأقوياء وتجعلهم يقدمون دون استعداد ويفتتون قوتهم كما فعل صن بن، لكن قبلها عليك أن تقيمهم جيدًا. ابحث عن ثغرة في مكامن قوتهم، وإن رأيت أنهم من الصلابة والقوة بحيث لا تجد لديهم أي

ثغرات، فلن تستفيد شيئًا وقد تخسر الكثير من استدراجهم. احرص تمامًا على أن لا تستثير أبدًا غضب الوحوش.

أخيرًا فإن هناك أوقات قد يفيدك فيها أن تغضب إن كان الغضب حسب اختيارك وتحت سيطرتك، وأن تتخير بدقة الطريقة المناسبة والشخص المناسب الذي سيتوجه إليه غضبك، ولا تجر على نفسك أبدًا ما قد يعود عليك بالضرر على المدى الطويل. وعليك أن لا تكثر من التوعد لأن ذلك يفقدك هيبتك وتأثيرك. لكن سواء كان الغضب باختيارك أو بدون اختيارك فإن تكرره كثيراً يفقدك السطوة حتمًا.

القاعدة ٤٠
ازهد في كل ما
قد يعطى لك مجانًا

الحكمة:

احذر مما قد يعطى لك مجانًا لأن ذلك قد يكون وسيلة لخداعك أو لإحراجك وإلزامك أخلاقيا. تحرر من هذا العبء وادفع بسخاء ثمن كل ما ترى له قيمة، ولا تبخل لأن البخلاء لا يحققون السطوة أبدًا. كن سخيا وأنفق من مالك بحرية لأن السخاء هو سر السطوة وقلبها النابض.

المال والسطوة:

في عالم السطوة عليك أن تحكم على أي شئ بثمنه، لأن لكل شئ بالفعل ثمن. وما يوهب لك مجانا غالبًا ما يكون له ثمن نفسي - مثل إشعارك بالواجب تجاه من يقدم إليك الهبة وتنازلك عن مستوى معين لما تطلبه في التعامل معه، والخور الذي تأتي به التنازلات، وغير ذلك كثير. ويحرص أصحاب الصفوة على أهم شئ لديهم وهو استقلالهم في اتخاذ القرار والفرصة للمناورة بحرية بدفعهم للثمن كاملا لأن ذلك يحررهم من التعقيدات والمشاكل.

تدريب نفسك على التعامل مع المال بتفتح ومرونة يعلمك أيضًا قيمة السخاء كاستراتيجية، وهي صورة من المبدأ القديم أنه "حين تريد أن تأخذك عليك أن تعطى أولًا"، فمنحك هدية ملائمة لشخص تجعله يشعر بالواجب

تجاهك، كما أن السخاء يلين نفوس الناس ويجعلهم أسهل للخداع. وحين يشتهر عنك الكرم والسخاء ستنال إعجاب الآخرين وتجعلهم لا يشعرون بألعاب السطوة التي تقوم بها. وإنفاقك لمالك بكرم وذكاء يجذب إليك رجال الصفوة ويسعدهم بصحبتك ويجعلهم حلفاء لك.

تأمل أساتذة السطوة من أمثال سيزار بورجيا والملكة إليزابيث ومايكل أنجلو وآل مديتشي ولن تجد من بينهم بخيلا. بل حتى المحتالين كانوا ينفقون بسخاء لإنجاح احتيالهم. وحين تريد أن تجذب امرأة فإن أكثر ما يبعدها عنك هو البخل، وكان كازانوفا ينفق الكثير ليس من نفسه فقط ولكن من ماله أيضًا وسيلة للتعبير عن التحضر والاختلاط بالناس، ويجعلون من الجانب الإنساني للمال سلاحا في ترسانتهم.

وبالرغم من أنه يمكن لأى شخص أن يستخدم المال كوسيلة إلا أن هناك الكثيرين تغل أيديهم رغبة مدمرة تمنعهم عن إنفاق المال ببراعة واستراتيجية، وهؤلاء هم العكس تمامًا من أصحاب السطوة وعليك أن تتعلم أن تكتشفهم لتبعد تأثيراتهم السامة عن حياتك أو لتستفيد من جمودهم لصالحك. وفيما يلي ذكر للأنواع الأساسية من هؤلاء:

حيتان الجشع

لا يرى حيتان الجشع أي جانب إنساني للمال، يتصرفون بقسوة وبرود ولا يرون في تعاملاتهم إلا الإنفاق والعائدات، ولا ينظرون للآخرين إلا كأدوات أو عوائق في طريق سعيهم للمزيد من المال، ولا تهمهم مشاعر الآخرين ويبعدون عنهم الحلفاء. ولا أحد يجب أن يعمل مع هؤلاء الحيتان وبمرور الوقت ينفض عنهم الناس وتقضي عليهم عزلتهم في النهاية.

هؤلاء الحيتان غالبًا ما يكونون صيدا سمينا للمحتالين

فبإغرائهم بالكسب السريع يجعلونهم يبتلعون الطعم والصنار بل والخيط الذي يشده. السبب في سهولة خداعهم أنهم يدربون أنفسهم على معرفة الأرقام وليس الناس، وبالتالي لا يعرفون شيئًا عن ألاعيب النفوس سواء نفوس الآخرين أو نفوسهم هم. عليك أن تتعرف على هؤلاء الحيتان حتى تتجنب استغلالهم لك أوأن تستغل جشعهم لصالحك.

عبيد المساومة

أصحاب السطوة يحكمون على الأشياء بثمنها، لكن الثمن لا يعني المال وحده ولكن أيضًا راحة البال والحفاظ على الوقار وهو بالضبط ما لا يستطيع عبيد المساومة أن يفعلوه. هؤلاء الأشخاص يقضون معظم أوقاتهم يبحثون عن أرخص سعر، وما يشترونه غالبًا ما يكون أدنى في الجودة وقد يحتاج منهم بمرور الوقت لترميمات أكثر كلفة أو يستبدلونه بسرعة أكبر مما لو اشتروا السلعة الأجود. غالبًا ما يدفع عبيد المساومة سعرا أعلى مما يستحقه الشئ ولكن ما يخسرونه ليس المال وحده بل وقتهم وراحة بالهم أيضًا، ولكن كل ذلك لا يعنيهم لأن المساومة تكون بالنسبة لهم هي الغاية والوسيلة.

قد تعتقد أن مثل هؤلاء الأشخاص لا يؤذون إلا أنفسهم، لكن عليك أن تحذرهم لأن طريقتهم قد تعديك، فإن لم تنتبه لهم ستجد نفسك تتصرف مثلهم وتشعر مثلهم بعدم الرضا والأمان عن أي شئ تشتريه، وتبحث دائمًا عن أرخص سعر. لا تجادلهم أو تحاول أن تغيرهم، لكن ذكر نفسك في كل مرة تراهم يجرون وراء صفقاتهم العبثية بالأثمان الإضافية من الوقت وراحة البال بل وحتى المال.

الساديون. يتعامل الساديون بالمال بدناءة شديدة ويستخدمونه لإبراز سطوتهم على الآخرين، فقد تجدهم مثلًا يماطلونك في دفع دين عليهم أويقولون لك أنهم قاموا بتحويل المال إليك وأنه سيستغرق بعض الوقت. وإن كنت تعمل لدى أحدهم ستجده يتطفل عليك في كل شئون وظيفتك ويسبب لك توترا قاتلا. السادي شخص يتصرف حين ينفق المال لشراء شئ وكأنه امتلك الحق في تعذيب البائع وإهانته. ويفتقد الساديون الإحساس المتفتح بالمال الذي يميز مجتمع الصفوة. وإن كنت من الذين أتعسهم الحظ بالتعامل مع أحد هؤلاء فعليك أن تفكر جديا أن تؤهل نفسك لخسارة بعض المال بدلا من تعريض نفسك لإيذائه وألعابه الدنيئة.

الأسخياء بدون حساب. للسخاء وظائف محددة في لعبة السطوة وهي أنه يجذب إليك الناس ويلينهم تجاهك ويجعلهم حلفاء لك، لكن عليك أن تستخدم المال بشكل استراتيجي وتنفقه لغرض في ذهنك. أما الأسخياء دون حساب فينفقون المال بسبب احتياجهم لحب الناس وإثارة إعجابهم، وإنفاقهم للمال دون حساب يعود عليهم بعكس ما يريدون: فكيف سيشعر من تمنحه بالتميز إن كنت تعطي الجميع دون حساب؟ ربما يغريى البعض أن يستغلوا أولئك الأسخياء ولكن إن فعلت ذلك سيرهقك احتياجهم الشديد للحب والتقارب ويصيبك بالملل.

انتهاكات القاعدة:

الانتهاك ١:

في عام ١٥٣٢ وبعد أن تمكن فرانسيسكو بيزارو من غزو بيرو بدأ الذهب يتدفق على إسبانيا، وبدأ الإسبان من كل الطبقات يحلمون بتحقيق الغنى السريع في العالم الجديد. وبدأت الحكايات تنتشر بسرعة في أنحاء البلاد عن

زعيم لأحد قبائل الهنود يمارس طقسا سنويا بأن يدهن نفسه كاملا بالذهب ثم يغوص في البحيرة، وبالغت الشائعات وحولت كلمة إلدرادو من "رجل الذهب" إلى إمبراطور الذهب وأنها أغنى من الإنكا وأن كل شئ فيها من الشوارع والبيوت مطلي بالذهب. ولا نستغرب أن تصل الحكايات الشعبية إلى هذه المبالغات لأن من يهدر مثل هذا الذهب كل عام في البحيرة لا بد وأنه يحكم إمبراطورية بها كميات لا تحصى منه.

وبدأ الإسبان يبحثون في كل الأنحاء الشمالية في أمريكا الجنوبية عن مملكة إلدرادو.

في عام ١٥٤١ أبحرت باتجاه الشرق من ميناء كوينوبالإكوادور أكبر حملة منظمة للبحث عن إلدرادو يقودها جونزالو أخو فرانسيسكو بيزارو: كانت تتكون من ٣٦٠ رجلًا إسبانيا في دروعهم اللامعة معهم ٤٠٠٠ مرشدا هنديا و٤٠٠٠ خنزيرا وعشرات من حيوانات اللاما وما يقرب من الألف كلب. وبعد مسيرة قصيرة واجهت الحملة أمطار مدارية غزيرة أبطأت تحركهم وأفسدت مخزونهم من الطعام. وحين كان جونزالو يسأل هنود المنطقة ويشعر أنهم يخفون معلومات مضللة تبعده عنهم على قدر ما يستطيعون. وحين كان جونزالو ورجاله يتبعون ما وصفه لهم الهنود كانوا يجدون أنفسهم يتوغلون في أعماق الغابات.

انخفضت معنويات المستكشفين، وتمزقت أزياؤهم العسكرية وصدأت دروعهم ورموها وأصبح عليهم أن يسيروا حفاة بعد أن بليت أحذيتهم، ومات عبيدهم من الهنود وتمكن بعضهم من الهرب، وفي النهاية لم يكونوا قد استهلكوا كل خنازيرهم وحيوانات اللاما فحسب بل التهموا أيضًا كل

الكلاب وبدأوا يعيشون على الثمار والجذور. بعد أن رأى جونزالو أنه لا يمكنهم أن يستمروا في هذه الأحوال قرر أن يغامروا بالإبحار عبر نهر نابو الخطر، لكنهم سرعان ما وجدوا أن النهر ليس أحن عليهم من الأدغال فعسكروا على ضفافه وأرسلوا مستطلعين للبحث عن مستوطنات للهنود بها طعام. انتظر جونزالو عودة المستطلعين لكنه عرف لاحقًا أنهم تخلوا عن المعسكر ورحلوا عبر النهر نجاة بأنفسهم.

ظلت الأمطار تنهمر دون توقف، ونسي رجال جونزالو ما جاءوا لأجله. كان حلمهم الوحيد هو أن يعودوا إلى كويتو. وأخيرًا في أغسطس من عام ١٥٤٢ عاد منهم ما لا يزيد عن مائة رجل من حملة كان تعدادها بالآلاف. دخل الناجون إلى كويتو وكأنهم عائدون من الموت، يرتدون الخرق والجلد، أجسادهم متقرحة ولا يتعرف عليهم أحد من الهزال الشديد. كانوا قد قضوا عامًا ونصف يدورون عبثا في دوائر فارغة، وساروا حفاة ما يقرب من الألفي ميلا، وضاعت هباء الأموال الهائلة التي أنفقوها على الحملة - فلم يجدوا أي إلدرادو أو أي ذهب.

التعليق:

حتى بعد أن انتهت حملة جونزالو بيزارو بكارثة، ظل الإسبان يرسلون الحملة بعد الأخرى بحثا عن إلدرادو. كانت كل حملة تكرر ما فعله جونزالو من تخريب قرى الهنود ونهبها وتعذيب سكانها، وكانوا يتحملون مشقات يصعب تخيلها وفي النهاية تضيع جهودهم سدى. استمر إغراء الحلم رغم أن الأموال التي أهدرت في سبيله كانت أكبر من أن تحصى.

لم يتوقف الأمر عند إهدار المال وآلاف الأرواح فقط بل استمر إلى أن قضي للأبد على إسبانيا كإمبراطورية. بعد أن أصيب الإسبان بهوس الذهب

بدأوا ينفقون الذهب الذي يأتيهم من مستعمراتهم وكان كثيرًا للغاية على حملاتهم العبثية وعلى الرفاهية والترف وتجاهلوا الإنفاق على الزراعة والصناعة وغيرها من وسائل الإنتاج. هجر الفلاحون والعمال مهنهم وضعف الجيش بسبب عدم القدرة على ضم جنود جدد محل من هلكوا في الحروب التي كانت تشنها إسبانيا لأقل من نصف تعدادهم الأصلي، وقل عدد سكان العاصمة مدريد من ٤٠٠٠٠٠ إلى ١٥٠٠٠٠ وأدى نقص العائدات إلى إسبانيا إلى انحطاط لم تتعاف منه بعدها تمامًا.

تحتاج السطوة إلى ضبط النفس، وعدم الاستسلام لأوهام الثراء السريع. ويظل محدثو الثراء يظنون أنه يمكنهم دائمًا تحقيق المزيد ويتوقعون أن يحققوا نجاحات كبيرة دون جهد.

يفقدهم هذا الوهم كل ما تقوم عليه السطوة، مثل التحكم بالنفس وبناء العلاقات الطيبة بالآخرين. ولتفهم أن التغير الوحيد الذي يأتي سريعًا هو الموت، ويندر أن يدوم الثراء الذي يتحقق بسرعة لأنه لا يقوم غالبًا على أساس صلب. لا تدع شهوة المال تبعدك عن ترسيخ الأساسات الآمنة والقوية للسطوة الحقيقية. اجعل السطوة غايتك وسوف تجد المال يأتيك من حيث لا تحتسب، واترك إلدرادو لأصحابها من السذج والمغفلين.

انتهاك القاعدة ٢:

في أوائل القرن الثامن عشر لم يكن أحد في مجتمع الصفوة الإنجليزي يفوق دوق ودوقة مارلبورو في السطوة والمكانة. كان الدوق قد أصبح أعلى قائد ومخطط استراتيجي في أوروبا بعد أن قادة عدة حملات ناجحة ضد فرنسا، واستطاعت الدوقة بعد محاولات عديدة أن تصبح أقرب المقربات

من الملكة آن التي تولت حكم إنجلترا عام ١٧٠٢. وبعد انتصار الدوق في معركة بلينهام عام ١٧٠٤ أصبح معشوق إنجلترا وكرمته الملكة بإعطائه قطعة أرض كبيرة في مدينة وودستوك والمال لبناء قصر كبير عليها. أطلق الدوق على قصره المستقبلي اسم قصر بلنهايم وكلف المعماري والمؤلف المسرحي الشاب جون فانبرو بتصميمه وبنائه. بدأ البناء في صيف عام ١٧٠٥ مع الكثير من الاحتفالات والتوقعات.

كان لدى فانبرو إحساس مسرحي بالمعمار، وكان المقصود بالقصر أن يكون نصبا لتخليد عبقرية الدوق مارلبورو وسطوته، وأن يحوي بحيرات صناعية وجسور ضخمة وحدائق منمقة وغيرها من اللمسات المعمارية الرائعة. لكن ذلك لم يسر الدوقة من البداية فقد كانت ترى أن فانبرو ينفق الكثير كما كانت تطالبه بأن ينتهي من البناء بسرعة. كانت الدوقة تتدخل في كل التفاصيل وترهق فانبرو والعمال باعتراضاتها. وكانت تعلق على إنفاقات تافهة وعلى الرغم من أن الحكومة هي التي كانت تنفق على البناء إلا أنها ظلت تحاسب العمال على كل قرش. وأدى تذمرها المستمر بشأن القصر وغيره من الشئون إلى تدمير علاقتها بالملكة آن، فقامت آن في عام ١٧١١ بطردها من البلاط وأمرتها بإخلاء جناحها في القصر الملكي. شعرت الدوقة بالغيظ والحزن على خسران مكانتها وراتبها الشهري، وقبل أن تخلي الجناح حرصت على أن تأخذ معها كل الكماليات حتى مقابض الأبواب.

في الأعوام العشر التالية ظل البناء يتوقف ويستمر بسبب تعذر الحصول على الاعتمادات من الحكومة واعتقدت الدوقة أن فانبرو يبعثر أموالها وكانت تعارضه على كل حمولة جير أو أحجار بناء، وتحاسبه على أي زيادة بسيطة في أعمدة الحديد أو الخشب وكانت تهين العمال والمقاولين وتتهمهم بالكسل. لم يكن الدوق

العجوز يرغب في شئ أكثر من ينتقل إلى القصر قبل أن يموت، لكن الواقع أن البناء تعثر كثيرًا بسبب دوامات من المحاكمات فقد شكا العمال من أن الدوقة لا تدفع أجورهم فشكت الدوقة المصمم المعماري. ووسط كل هذا الصخب مات الدوق دون أن يقضي ليلة واحدة في القصر الذي كان يأمل فيه كثيرًا.

ترك الدوق بعد موته ضيعة كان ثمنها يبلغ مليوني جنيه وكان أكثر من كاف. لإنهاء البناء، ولكن الدوقة لم تتغير فقد أوقفت رواتب فانبرو والعمال وفي النهاية طردت فانبرو، واستكمل المعماري الجديد العمل في سنوات قليلة بالتطبيق الحرفي للتصميمات التي وضعها فانبرووفي عام ١٧٢٦ مات فانبرو بعد أن حرمته الدوقة من أن يخطو داخل القصر ليرى أعظم أنجازات حياته كان قصر بلنهايم بداية اتجاه جديد في المعمار إلا أنه قد سبب لمبدعه عشرين عامًا من العذاب.

التعليق:

كان المال بالنسبة لدوقة مارلبورو وسيلة تظهر بها سطوتها بأساليب سادية ومهينة للآخرين، وكانت ترى إنفاق المال على أنه خسران رمزي للسطوة. ومع فانبروكان الأمر أشد لأنه كان فنانا عظيما وكانت تحسده على موهبته وعلى تحقيقه لشهرة لا تستطيع أبدًا أن تنالها. ورأت أنها وإن لم تكن موهوبة مثله فإنها تملك المال الذي تعذبه به وتهينه في كل تفاصيل عمله - وأن تفسد عليه بالفعل حياته.

إلا أن هذه السادية قد كلفت الدوقة ثمنا باهظا فالقصر الذي كان يتوقع إنجازه في عشر سنين لم يكتمل قبل عشرين عامًا، وأفسدت علاقتها بشخصيات هامة وأبعدتها عن مجتمع الصفوة وآلمت الدوق الذي لم يكن يتمنى سوى العيش بسلام في بلنهايم وأدخلتها في نزاعات قضائية لا تنتهي،

يضاف إلى ذلك بالطبع سنوات المعاناه التي سببتها لفانبرو. وفي النهاية كان للأجيال التالية الحكم الأخير فتم الاعتراف بفانبرو كأحد عباقرة المعمار أما الدوقة فلم يعد يذكرها أحد إلا كما ذكرناها مثالا على الخسة والدناءة.

يجب على رجل السطوة أن لا يتدنى أبدًا في تصرفاته، وأن تكون روحه تواقة للعظائم. ويعتبر المال هو الساحة الأوضح لإظهار التدني أو الفخامة. ومن ينفق المال بسخاء ويشتهر بين الناس بالكرم يحقق مع الوقت مكاسب كثيرة، فلا تشغلك تفاصيل الحسابات المالية عن رؤية الصورة الكبر لمكانتك بين الناس، فرفض الناس لك يكلفك ثمنا باهظا على المدى الطويل. وإن أردت أن تتحكم بأعمال المبدعين الذين يعملون لديك فعليك على الأقل أن تدفع لهم بسخاء، لأن المال وليس ترهيبهم بسطوتك هو ما يضمن لك طاعتهم.

مراعاة القاعدة١:

استطاع بيترو آرتينو أن يصعد في المكانة الاجتماعية من ابن صانع أحذية بسيط إلى كاتب شهير للسخرية والهجاء لكن كان عليه ككل الفنانين في عصر النهضة أن يبحث عن راع يوفر له الحياة المنعمة دون أن يتدخل فيما يكتبه، وفي عام ١٥٢٨ قرر آرتينو أن يستخدم طريقة جديدة في التودد للرعاة غير التي اعتاد أن يستخدمها هو وأبناء عصره من قبل. غادر روما واستقر في البدقية حيث لم يكن الكثيرون يعرفونه، وكان قد ادخر قدرا جيدًا من المال بعد أن استقر في منزله الجديد فتحه لاستقبال الأثرياء والفقراء على السواء وكان يمتع الجميع بالترفيه والموائد، وصادق جميع سائقي الجندول في المدنية وكان يحسن إليهم إحسان ملك. وفي الحياة العامة كان يمنح ماله بسخاء

للشحاذين والتيامى ومن يغسلن الملابس. انتشر بين الناس أن آرتينو ليس مجرد كاتب عظيم بل كان سيدا أو رجل سطوة.

بدأ الفنانون وأصحاب النفوذ يترددون على منزل آرتينو، وأصبح من مشاهير المدينة ولم يكن أي شخص له أهمية يزور المدينة دون أن يلتقي بآرتينو. وقد أنفق معظم ما ادخره على معاملاته السخية ولكنها في المقابل منحته النفوذ واحترام الجميع - وذلك هو الأساس الراسخ الذي تبنى عليه السطوة. في إيطاليا

في عصر النهضة كما في أي وقت ومكان آخر كان الناس يعتبرون أن الكرم من شيم الأثرياء ولذلك رأى النبلاء المترفون أن آرتينو سيدا له نفوذ لأنه كان يتصرف بالفعل وكأنه كذلك، ولأنه من المصلحة أن تشتري ولاء أصحاب النفوذ بدأ آرتينو يتلقى الكثير من الهدايا والأموال. أخذ الأدواق والدوقات وكبار التجار والبابا والأمراء يتنافسون في التقرب من آرتينو ويمنحونه الكثير من الهبات.

كان إنفاق آرتينو للمال استراتيجية بالطبع، ونجحت استراتيجية كالسحر، ولكن كان عليه أن يجد راعيا واسع الثراء يمنحه ما يوفر له مالا ثابتا وحياة مريحة، وببحثه في الساحة استقر رأيه على مركيز مانتوا فكتب ملحمة وأهداها للمركيز. كان ذلك من الأساليب المعتادة للفنانين الذين يبحثون عن رعاة: فكانوا يحصلون مقابل الإهداء على راتب بسيط لايكفيهم إلا لإبداع عمل آخر، ولذلك كانوا يقضون عمرهم في استجداء دائم. إلا أن ما كان يريده آرتينو هو السطوة وليس الراتب الهزيل. حين أهدى ملحمته للمركيز أهداها كهبة كالتي يمنحها صديق إلى صديقه وليس كأجير يطلب من سيده أجرا.

لم تتوقف هدايا آرتينو للمركيز عند هذا الحد: كان آرتينو صديقا مقربا لأعظم فنانين في البندقية وهما النحات جاكوبو ساسوفينو والرسام تيتيان، وقد أقنعهما أن يشاركا في منح الهدايا للمركيز. وقبل أن يعد آرتينو خطته كان قد درس ذوق المركيز بتعمق وأخذ يوجه الفنانين إلى الإبداعات التي تؤثر في الرجل، وحين كان يرسل له نحتا من ساسوفينو أو رسما من تيتيان كهدية عن ثلاثتهم كان المركيز يطير من الفرح.

وفي الشهور التالية ظل آرتينو يرسل الهدايا التي كان يعرف أن المركيز يحبها مثل السيوف وأسرجة الخيل والزجاج المشغول الذي كانت تشتهر به البندقية، وبسرعة بدأ الأصدقاء الثلاثة يتلقون الهدايا بدورهم من المركيز بل إن خدمات المركيز تجاوزت الهدايا المباشرة: فحين تم القبض على زوج ابنة أحد أصدقاء آرتينو توسط آرتينو لدى المركيز وأطلق سراحه، وبذلك استطاع كسب عرفان صديقه وكان تاجرا له نفوذ وكان يمكنه أن يستفيد من خدماته متى احتاجها. وهكذا اتسعت دائرة نفوذ آرتينو باستفادته مرارا وتكرارا من السطوة السياسية الكبيرة للمركيز، وذلك مما سهل له أيضًا الكثير من العلاقات العاطفية داخل البلاط.

لكن بعد فترة توترة العلاقة بين الرجلين لأن آرتينو رأى أن المركيز ليس سخيا بما يكفي في رد سخائه، ولم يكن يرغب أن يدني نفسه بالتذلل أو التوسل لأن تبادل الهدايا كان قد صنع نوعا من الندية بين الرجلين وكان من الخطأ أن يطلب منه المال مباشرة، فانسحب من دائرة المقربين من المركيز وبدأ في التودد لرعاة جدد، فبدأ أولًا بفرنسيس ملك فرنسا ثم آل مديتشي ثم الإمبراطور شارل الخامس وغيرهم، وكان حصوله على أكثر من راع يعنى أنه ليس مجبرا على إذلال نفسه لأحدهم، وأصبحت سطوتة تجعله وكأنه أحد اللوردات.

التعليق:

تفهم آرتينو خاصيتين أساسيتين للمال: أولًا أن حركة المال وليس تراكمه هي التي تأتي بالسطوة، وأن أهم ما يشتريه المال ليس الأشياء الجامدة وإنما السطوة على الآخرين. وقد استطاع آرتينو بإنفاقه الحكيم للمال أن يوسع دائرة نفوذه وهوما عاد إليه بأكثر كثيرًا مما أنفقه.

ثانيًا فهم آرتينو السمة الأساسية للهدية، وهي أنك حين تمنح شخصيا هدية يعني أنك والمتلقي على نفس المستوى على الأقل أو حتى أن لك الفضل، كما أن الهدية تشعر متلقيها بنوع من الإحراج والالتزام نحو واهبها، فحين يهبك شخص شيئًا ما ستجد حتمًا أنه يتوقع منك شيئًا آخر وأنه يقدم إليك الهدية حتى يصبح من الصعب عليه أن ترفض طلبه. (ربما لا يفعل الأصدقاء ذلك بوعي ولكن تلك هي الحقيقة العميقة لما يحدث في العلاقات).

تجنب آرتينو تكبيل حريته بعائق الالتزام لأحد، وبدلا من أن يتصرف كتابع يطلب من سيده المال غير آليات العلاقة بينه وبين راعيه تغييرا تامًا: فبدلا من أن يلزم نفسه بالدين لمن يرعاه جعل رعاته مدينين له. وكان ذلك هو الهدف من منح الهدايا، فقد استخدمها كسلم يصعد به إلى أعلى درجات المكانة الاجتماعية، وعند وفاته كان قد أصبح بالفعل أشهر كاتب في أوروبا.

ولتعرف أن: المال قد يتحكم بعلاقات السطوة ولكن ذلك لا يعتمد على قدر المال الذي تملكه بل على الطريقة التي تستخدمه بها. فرجال السطوة ينفقون بحرية ويشترون النفوذ أكثر من شرائهم للأشياء. وإن تقبلت موضع اليد السفلى بحجة أنك لا تملك ما يكفي من المال ستظل دائمًا في هذا الموضع، وعليك بدلا من ذلك أن تفعل ما فعله آرتينو مع مترفي إيطاليا بأن جعلهم

يشعرون أنه ند لهم. تصرف كالسادة وتعلم أن تنفق بسخاء وأن تفتح بابك للضيوف وأن تبتعد عن تكنيز المال واصنع لنفسك واجهة السطوة من خلال السحر الذي يحول المال إلى نفوذ.

مراعاة القاعدة ٢:

بعد أن جمع قطب المال جيمس روتشلد ثروته واجهته معضلة صعبة: فكيف كان له وهو يهودي وأجنبي أن ينال ثقة وتقدير الطبقات العليا في فرنسا التي تكره بشدة اليهود والأجانب؟ كان روتشلد يفهم طبيعة السطوة ويعرف أن الثروة تمنحه المكانة ولكن بدون القبول الاجتماعي لم يكن من الممكن للثروة أو المكانة أن تدوم، ولذلك درس طبيعة المجتمع في عصره وبحث عن ما قد يمكنه من استمالة القلوب.

لم يكن الفرنسيون يهتمون للأعمال الخيرية أو للنفوذ السياسي الذي كان يمتلكه بالفعل والذي لم يكن ليؤدي إلا للمزيد من ارتياب الناس به، ورأى أن نقطة الضعف الوحيدة لدى الشعب الفرنسي هي شعورهم بالملل. بعد عودة الملكية إلى فرنسا أصيبت الطبقات العليا بالسأم والملل، ولذلك بدأ روتشلد ينفق أموالا طائلة للترفيه عنهم، فاستعان بأعظم المعماريين في فرنسا ليصمموا له الحدائق وقاعات الرقص وجعل أشهر طباخ في فرنسا ماري أنطوان كاريم يرتب له الموائد والحفلات المسرفة التي لم يشهد الفرنسيون لها مثيلا، ولم يكن الفرنسيون ليقاوموا كل هذا حتى إن كان المضيف ألمانيا يهوديا. بدأ الناس يأتون بأعداد متزايدة إلى السهرات الأسبوعية التي يقيمها روتشلد، وفي النهاية اكتسب الشئ الوحيد الذي قد يؤمن السطوة لأجنبي وهو القبول الاجتماعي.

التعليق:

الكرم الاستراتيجي هو سلاح ينجح دائمًا في تأسيس قاعدة تدعمك خاصة إن كنت أجنبيا، لكن روتشلد كان أذكى حتى من ذلك: فقد كان يعرف أن ماله هو الحاجز الأكبر الذي يفصل بينه وبين الناس ويجعلهم يرتابون به، وكانت الطريقة الأفضل لاجتياز هذا الحاجز هو أن ينفق مبالغ هائلة من هذا المال ليثبت للناس أنه يحب ثقافة ومجتمع فرنسا أكثر من حبه للمال. ما فعله روتشلد كان أشبه بحفلات البوتلاتش التي كان السكان الأصليون في جنوب غرب أمريكا يقيمونها: كانت كل قبيلة هندية ترمز لمكانتها وسطوتها بين القبائل بإنفاق أموالها على الحفلات الباهظة من آن لآخر، كان رمز سطوتها ليس ما تملكه من المال بل قدرتها على إنفاقه وثقتها أنها سوف تستعيد كل ما أهدرته في البوتلاتش.

كان سهرات روتشلد الأسبوعية تبين أنه لا يرغب فقط في الاندماج في سوق المال الفرنسي بل في المجتمع الفرنسي نفسه، وكان يقصد بإنفاقه للمال على حفلاته الأشبه بالبوتلاتش أن يبين أن سطوته تتجاوز الأعمال إلى عالم الثقافة الأعز والأسمى. من الممكن أن تعبر أن روتشلد قد اشترى القبول الاجتماعي بالمال لكن قاعدة الدعم التي منحها له هذا القبول كانت أكبر كثيرًا مما كان سيمنحه له المال وحده، بل إنه لكي يؤمن ثروته كان عليه أن "يهدرها"، وذلك هو السخاء الاستراتيجي مختصرا وبليغا - فهوالقدرة على التعامل بمرونة مع الثروة وجعلها مفيدة ليس في شراء الأشياء والمقتنيات بل في كسب قلوب الناس.

مراعاة القاعدة ٣:

استطاعت أسرة المديتشي في فلورنسا في عصر النهضة أن تؤسس سطوة هائلة من الثروة التي اكتسبتها من الأعمال المصرفية، لكن لم يكن لأبناء فلورنسا الذين اعتادوا على قيم الديمقراطية الجمهورية لعدة قرون أن يتقبلوا فكرن أن

تشترى السطوة بالمال. استطاع كوزيمو دي مديتشي وكان أول أبناء الأسرة في تحقيق المال والشهرة أن يحل هذه المشكلة بالبقاء على هامش حياة السطوة، ولم يتفاخر أبدًا بماله، ولكن حين تولى الأمر حفيده لورنزو في ١٤٧٠ت كانت ثروة الأسرة ونفوذها قد بلغ مستوى يصعب إخفاؤه أو إنكاره.

استطاع لورنزو أن يحل المشكلة بتطوير استراتيجية الإلهاء التي أخذ أصحاب السطوة يستخدمونها من بعده: فقد جعل من نفسه أكبر راع للفنون عرفه التاريخ، فلم يكن ينفق ببذخ على اللوحات وحدها بل أسس أرقى المدارس لتعليم الفنون للنشء، وفي إحدى هذه المدارس كان اللقاء الأول بين لورنزو ومايكل أنجلوحين كان بعد يافعا، وبعدها دعاه لورنزو ليعيش في قصره، وفعل مثل ذلك مع لوناردو دافنشي، وقد رد الفنانان سخاءه هذا بأن أصبحا شاهدين وفيين على نبله ونعمائه.

وحين كان لورنزو يواجه عدوا كان يرده بسلاح الرعاية. حين هددت بيزا العدو التقليدي لفلورنسا بالانفصال عنها في عام ١٤٧٢ استرضى لورنزو شعبها بضخ الأموال لإحياء جامعتها التي كانت تفاخر بها في الماضي والتي فقدت رونقها من فترة طويلة، ولم يستطع شعب بيزا أن يقاوم هذا الإغراء الذي أرضى حبهم للثقافة وأضعف حماسهم للقتال.

التعليق:

كان لورنزو دون شك يحب الفنون لكن رعايته للفنانين كان لها أيضًا غرض عملي وكان يدركه تمامًا. في فلورنسا في ذلك العصر كانت الأعمال المصرفية هي أقل الوسائل كرامة لكسب المال وكانت مصدر للسطوة لا يحترمه عموم الناس. وعلى عكس ذلك كانت الفنون فكان الناس يرونها أقرب للروحانية والخلود.

وكان إنفاق لورنزو على الفنون يخفف مشاعر الناس نحو المصدر القبيح لثروته ويكسبه مظهر النبلاء في عيونهم. ولتعلم أن أفضل ما قد يفعله لك السخاء الاستراتيجي هوأن يلهي الناس عن واقع بغيض لا تحبهم أن ينتبهوا له أو حين تريد أن تظهر لهم متشحا بمسوح الفن أو الدين.

مراعاة القاعدة ٤:

كان لدى لويس الرابع عشر ملك فرنسا عينا صقر في التعرف على الاستخدامات الاستراتيجية للمال. حين اعتلى العرش كان النبلاء الأقوياء هم التهديد الحقيقي لسلطاته وكانوا على استعداد للتمرد عليه في أي لحظة، ولذلك عمل على إفقارهم بجعلهم ينفقون الكثير من المال للحفاظ على وضعهم في البلاط، مما أدى إلى اعتمادهم في معيشتهم على الهبات الملكية وإلى بقائهم دائمًا تحت رحمته.

بعد ذلك استطاع لويس أن يخدعهم بسخائه الاستراتيجي، وكان يقوم بالأمر كالآتي: كان إذا وقعت عيناه على أحد رجال الصفوة المعاندين وأراد أن يستفيد من نفوذه أو يمنع تآمره، يستخدم ثروته الهائلة لتليين إرادة الرجل. في البداية كان يتجاهل ضحيته تمامًا ليجعله يقلق ويتوتر، وبعدها يمنحه فجأة شيئًا يسعده كأن يعين ابنه في منصب مرموق أو يضع ميزانية ضخمة لتطوير منزله أو يهدي إليه لوحة كان يتمنى إقتنائها، ويظل يغدق عليه بالهدايا لأشهر وبعدها يطلب منه ما كان يريده في البداية. في النهاية يتحول الرجل الذي كان يضمر للملك أشد العداوة وكأنه ولي حميم. هذا الأسلوب الماكر أفضل كثيرًا من رشوة الرجل مباشرة والتي لم تكن تؤدي إلا إلى تشجيعه على المزيد من التمرد، لأن عناد الرجل يمنعه في البداية من تقبل الود ولكن بالصبر والسخاء يصبح أكثر لينا وقابلية.

التعليق:

كان لويس يفهم أن للمال تأثيرات على المشاعر تعود جذورها إلى الطفولة. ففي الطفولة تتكون مشاعرنا نحو آبائنا من الهدايا التي يمنحونها لنا، فالهدية تعني حبهم لنا ورضاهم عنا. ولا يفقد المال أبدًا هذا التأثير طوال حياتنا، فالهدية سواء كانت مالا أو غيره تجعل متلقيها يصبح فجأة كالأطفال لينا وسريع التأثير خاصة حين تأتي الهدية من شخص في موقع السلطة، فعندها لا يستطع الشخص أن يقاوم أن يفتح قلبه وأن تلين مشاعره.

أفضل الطرق أن تأتي الهدية فجأة ودون توقع، ويكون تأثيرها ساحقًا إن قدمتها بعد فترة من التجاهل أو الجفاء. وتفقد الهدايا تأثيرها إن تكرر منحها لنفس الشخص، فذلك إن لم يؤد بمتلقيها للجحود والنكران واعتبار أنها حقه الطبيعي فإنه يؤدي به إلى الغضب من الإحساس بأن له دائمًا اليد السفلى. ولكن الهدية المفاجئة وغير المتوقعة لا تفسد الأطفال بل تجعلهم تحت طوعك ورهن إشارتك.

مراعاة القاعدة ٥:

ذات مرة توقف فوشيميا تاجر التحف الياباني في القرن السابع عشر عند محل لبيع الشاي في إحدى القرى، وبعد أن شرب كوبا من الشاى أخذ يتأمل الفنجان لفترة وفي النهاية دفع ثمنه وأخذه معه. توجه حرفي محلي كان يشاهد ما حدث إلى العجوز التي تملك المحل وسألها من كان هذا الرجل؟ أجابته العجوز أنه أشهر خبراء التحف لدى السيد أوزومو، فخرج الحرفي بسرعة ولحق بفوشيميا وتوسل إليه أن يبيع له الفنجان والذي اعتقد أن له قيمة كبيرة لأنه أعجب خبيرا مثل فوشيميا، فضحك فوشيميا وقال له "إنه مجرد فنجان عادي من الخزف لا يميزه شئ. وسبب تأملي له هو أن البخار

كان ينساب منه بطريقة غريبة فظننت أن به شرخا في مكان ما" (الحقيقة أن المتمرسين في طقوس الشاى كانوا يهتمون بأي جمال عفوي أو غريب في الطبيعة). استمر الحرفي في التوسل فمنحه فوشيميا الفنجان مجانا.

جال الحرفي بالفنجان لعدة خبراء فقالوا له جميعًا إنه بلا أي قيمة، وفي سعيه كان قد أهمل عمله حالما بالثروة التي سيمنحها له الفنجان. في النهاية ذهب إلى محل فوشيميا في إدو (طوكيوحاليا) فحن قلبه للرجل وأحس أنه قد أضر دون قصد وكنوع من الشفقة أعطاه مائة ريو (الريو عملة ذهبية قديمة)، فشكره الرجل ورحل.

انتشرت أخبار شراء فوشيميا لفنجان الشاي فتوافد إليه التجار من أنحاء اليابان يريدون شراء الفنجان، ورأوا أن ما يشتريه فوشيميا بمائة ريو لا بد أن ثمنه أكبر، فشرح لهم فوشيميا ما حدث ولكنهم أصروا على الشراء فوافق أن يعرض الفنجان للبيع.

أقيم مزاد واستقر الثمن على ٢٠٠ ريو وهو سعر عرضه تاجران في نفس اللحظة وأخذا يتشاجران حول من منهما عرض السعر أولًا، وفي غمرة الشجار تطاير الفنجان وتحطم إلى قطع صغيرة، وبالطبع انتهى المزاد. قام فوشيميا لصقه ووضعه بعيدا ظانا أن أمره قد انتهى. بعد ذلك بسنوات كان الأستاذ العظيم لطقوس الشاي ماستودير فوماي يزور المحل وطلب أن يرى الفنجان الذي كان قد تحول حينها لأسطورة. تفحصه فوماى وقال "إنه بلا قيمة كصنعة ولكن أساتذة الشاى يقدرون الذكريات المرتبطة بالأشياء أكثر من تقديرهم لبنيتها" واشترى الفنجان بمبلغ كبير. وهكذا تحول فنجان صنعه حرفي أقل من العادى ملصق بالغراء إلى أشهر المقتنيات في اليابان.

التعليق:

تبين لنا هذه القصة أولًا سمة أساسية للمال: أن البشر هم من يصنعونه وهم من يعطونه قيمة ومعنى. ثانيًا أنه في الأشياء كما في المال يهتم رجال الصفوة بالمشاعر المرتبطة بها فذلك هو ما يجعلها جديرة بالامتلاك. والدرس هنا بسيط: سطوة الهدية وأعمال السخاء تزيد بزيادة قدرها على تحريك المشاعر والذكريات، فالهدايا التي تمس المشاعر تمنحك سطوة أكبر من الهدايا الثمينة التي لا تمس مشاعر المتلقي.

مراعاة القاعدة ٦:

ذات مرة أعطى رجل حفلات الشاي الثري أكيموتو سوزيموتو ١٠٠ ريو لخادمه ليشتري وعاء شاي من تاجر معين، وحين وصل الخادم ورأى الوعاء شك في أن يكون له مثل هذا السعر وبدأ يساوم وخفض السعر إلى ٩٥ ريو، وبعدها بأيام وبعد أن بدأ سوزيموتو في استخدامه أخبره الخادم متفاخرا بما فعل.

رد سوزيموتو "أيها الجاهل حين يعرض أحدهم وعاء ثمنه ١٠٠ ريو للبيع فإنه يتخلى عن إرث عائلته ولا يفعل المرء شيئًا كهذا إلا إن كانت أسرته في حاجة شديدة للمال، ووقتها يتمنى البائع أن يجد من يشتريه حتى بـ١٥٠ ريو، فكيف في ظنك يرى الناس من يستعمل هذه الظروف ويعرض سعرا أقل؟ كما أن التحفة التي ثمنها ١٠٠ ريو توحي بأن لها قيمة ولا تكون كذلك إن خفضت سعرها إلى كسر للمائة فذلك يظهرها مبتذلة. لذلك أبعد عني هذا الوعاء ولا تجعلني أراه مرة أخرى". وبالفعل أغلق عليه في خزانة ولم يخرجه بعدها أبدًا.

التعليق:

إن أصررت على دفع سعر أقل ربما ستوفر ٥ ريوات لكن الإهانة التي ستلحق بك والتدني في انطباع الناس سيكلفك أكثر في سمعتك، والسمعة هي ما يقدره أصحاب السطوة أكثر كثيرًا من توفير المال. تعلم أن تدفع السعر كاملا فسوف يعود عليك ذلك بالكثير في النهاية.

مراعاة القاعدة ٧:

في وقت ما من بداية القرن السابع عشر في اليابان قررت مجموعة من الجنرالات أن تجري منافسة شم البخور للتسلية وقضاء الوقت قبل انخراطهم في معركة كبيرة، ووضع كل منهم رهان يعطى للفائز كالأقواس والسهام وأسرجة الخيل وغيرها من الأمور التي يحتاجها المحارب، وتصادف أن مر بهم السيد العظيم ماسمون فدعوه للمشاركة فقدم رهنا ما داخل اليقطينة التي تتدلى من حزامه، فضحك الجميع لأنه لا يرغب أحد في الفوز بهذه السلعة الرخيصة، ووافق أحد الخدم على أن يقبل أن ينافس على هذا الرهان.

بعد أن انتهت المنافسة وأخذ الجنرالات يتضاحكون أمام الخيمة تقدم ماسمون إلى الخادم وأعطاه حصانه الرائع وقال له "هذا هو الجائزة التي كانت داخل اليقطينة". اندهش الجنرالات وندموا على استهانتهم بهدية ماسمون.

التعليق

فهم ماسمون أن المال يمكن مالكه من تقديم ما يسعد الناس، وتمكنك من فعل ذلك يجذب إليك إعجاب الآخرين. وحين تجعل حصانا يخرج من اليقطينة تبين تمتعك بأقصى ما تمنحه السطوة.

الصورة

النهر.

لكي تحمي نفسك أو توفر مواردك تبني عليه سدًّا، لكن بسرعة يتعطَّن الماء ويتسمم، ولا تعيش في مثل هذا الماء النتن إلا أحقر الكائنات، وتتوقف التجارة والسفر. دمر السد فيتدفق الماء ويخلق الحياة والوفرة والثراء في البلاد التي يتدفق بها. على النهر أن يفيض من آن لآخر حتى تزدهر الحياة.

اقتباس من معلم: الأحمق وحده هو من يبخل حين يكون عظيما، ولا شئ يدمر سلطة أصحاب المناصب العليا أكثر من البخل. فالبخيل لا زرعا حصد ولا بشرا تولى، لأنه لن يجد أحدا يحبه أو يسانده. فلكي تكسب ود الناس عليك أن تقاوم حبك للمال وأن تقدم لهم الهدايا. لأنه كما يجذب المغناطيس قطع الحديد تجذب الهدايا قلوب الرجال.

(حكاية الوردة، جيلودي لوري، ١٢٠٠ - ١٢٣٨).

عكس القاعدة:

لا ينسى أصحاب السطوة أن كل ما يمنح مجانا يعتبرا دائمًا حيلة، والأصدقاء الذين يقدمون لك هدايا دون أن يطلبوا شيئًا سيأتون بعد فترة ويطلبون منك أكثر كثيرًا من الثمن الذي كنت ستدفعه لما حصلت عليه. هكذا فإن تقبل الهدايا غالبًا ما يكون صفقة خاسرة ماديا ومعنويا، لذلك عليك أن تتعلم أن تدفع وتدفع جيدًا لما تحصل عليه.

من الناحية الأخرى فإن هذه القاعدة توفر لك فرصا للاحتيال والخداع إن طبقتها بطريقة معاكسة، فإغراء الآخرين بالهدايا المجانية هي اللعبة المفضلة لدى المحتالين.

لم يكن أحد يتفوق في ذلك على قطب الاحتيال جوزيف وايل "الفتى الأصفر"، فقد تعلم وايل من فترة مبكرة أن ما ينجح احتيالاته هو جشع ضحاياه، وكتب ذات مرة "إن رغبة الناس في الحصول على أي شئ دون مقابل هي التي كلفت من تعاملت معهم تكاليف باهظة... وإن تعلم الناس وأنا واثق أنهم لن يتعلموا أن لا شئ يأتي دون مقابل فسوف تختفي الجريمة ويعيش الناس معا في سلام". ظل الفتى الأصفر لسنوات طويلة يبتدع الطرق لإغراء الناس بالحصول على المال بسهولة، فكان يعرض على ضحيته مثلًا أنه سيمنحه منزلا مجانا وأن عليه أن يدفع ٢٥ دولارا للتسجيل، وبالطبع كان الناس يتقدمون بالآلاف للتسجيل المزيف ويجني وايل ثروة، وفي المقابل يحصل على عقود بلا قيمة. في مرات أخرى كان يقنع المراهنون بأن هناك سباق خيول أو بيع أسهم مدبر وأن لديه المعلومات التي تجعلهم يربحون ضعف ما يدفعون خلال أسابيع قليلة. كان ينظر لضحاياه وهو يغريهم بهذه القصص المفتعلة ويرى عيونهم تتسع وهم يتخيلون المكاسب السهلة.

الدرس بسيط: يمكنك إغراء من تريد خداعهم بتحقيق مكاسب سهلة، فالناس كسالى بطبعهم ويريدون أن تهبط الثروة إليهم لا أن يجهدوا أنفسهم في الحصول عليها. يمكنك مقابل مال بسيط أن تقدم لهم النصائح لكسب الملايين (وقد فعل ب.ت. بارنوم ذلك في آخر حياته)، وسوف يتحول هذا الثمن البسيط إلى ملايين الدولارات حين تقدمه إلى آلاف المغفلين. حين تستدرج الناس إلى تحقيق مكاسب يمكنك أن تخدعهم بأنواع أخرى من الاحتيال لأن الجشع يعمي الناس ويجعلهم يصدقون أي شئ، وكما قال الفتى الأصفر أنك في النهاية تعلم الناس درسا أخلاقيًا وهو أن الجشع لن يفيدهم.

القاعدة ٤١
تجنب أن تحل محل رجل عظيم

الحكمة:

يحترم الناس الأصل ويحتقرون التقليد. إن كنت خلفا أو ابنا لشخص عظيم سيكون عليك أن تبذل أضعاف جهده حتى لا تضيع صورتك في ظلاله. لا تلتزم أبدًا بماض ليس من صنعك. أسس لهويتك الخاصة بتغيير مسار من سبقك. احتقر تراثه وادفنه معه حتى يمكنك أن تصنع ألقك المميز.

انتهاك القاعدة:

بعد أن مات لويس الرابع عشر بعد فترة حكم استمرت خمسة وخمسين عامًا، توجهت كل العيون إلى حفيده وخليفته لويس الخامس عشر وتساءلوا إن كان هذا الصبى الذي لم يتجاوز الخامسة عشر من عمره سيحقق ما حققه جده من نجاح. استطاع لويس الرابع عشر أن ينقذ فرنسا من شفير حرب أهلية وجعلها الدولة الأقوى في أوروبا، لكن السنوات الأخيرة من عمره كانت أصبحت صعبة على البلاد حيث كان الملك قد أصبح مسنا ومنهكا، وكانت كل الآمال تتطلع لأن يصبح هذا الصبي الحاكم القوي الذي يعيد لفرنسا حيويتها ويبني على الأساس الصلب الذي رسخه جده.

لتحقيق ذلك خصصوا أكبر العقول في فرنسا لتعليم الصبي فنون إدارة الدولة والطرق الأخرى التي أتقنها الملك الشمس، ولم يهملوا أي شئ في تعليمه، ولكن حين اعتلى لويس الخامس عشر عرش البلاد حدث له تغير مفاجئ: فلم يعد يهتم بالدراسة أو بآراء من حوله أو أن يثبت جدارته بل تفرد وحده بالسلطة والثروة، وكان يفعل كل ما يشاء.

في السنوات الأولى من حكمه أطلق لويس الخامس عشر لنفسه العنان في الملذات، وترك إدارة البلاد لوزيره المؤتمن أندريه هنري دي فلوري، ولم يقلق الناس لذلك لأن لويس كان لا يزال شابا يريد أن يتمتع بالحياة كما أن دي فلوري كان رجلًا جيدًا، ولكن بدا للناس مع الوقت أن هذا النزق لدى الملك ليس عابرا فلم تكن لديه الرغبة في شغل نفسه بشئون البلاد، ولم يكن السبب هو تعثر اقتصاد فرنسا أو صعوبات الحرب المحتملة مع الإسبان بل لأنه لا يحب الحكم ويمل منه. كان لويس شديد الإحساس بالملل ويحاول دائمًا أن يشغل نفسه بما يسري عن نفسه من صيد الغزلان ومطاردة الفتيات إلى الانغماس في المقامرة وكان أحيانًا يخسر أموالا طائلة في الليلة الواحدة.

رجال الصفوة عادة يقلدون صفات حاكمهم، وهكذا أصبحت المقامرة والاحتفالات المسرفة هوس الجميع ولم يعد أي منهم يهتم لمستقبل فرنسا بل كانوا يبذلون كل جهودهم لإرضاء الملك والتصارع على جني الألقاب التي تمنحهم معاشا كبيرا وعلى المناصب الوزارية والتي لم تعد تتطلب كفاءة كبيرة وتوفر رواتب هائلة - وامتلأ البلاط بحثالة البشر وتفاقمت ديون البلاد.

في عام ١٧١٥ وقع لويس في حب مدام دي بومبادور وهي امرأة استطاعت أن تصعد من الطبقة الوسطى إلى أعلى السلم الاجتماعي بجمالها

وسحرها وذكائها وبزواجها من رجل مرموق، وأصبحت هي العشيقة الملكية الرسمية ومرجع فرنسا في الذوق والأناقة، وكان لديها اهتمامًات سياسية أيضًا وأصبحت هي رئيس الوزراء غير المعلن - فكانت هي وليس لويس من يقرر تعيين أو طرد الوزراء.

كان تقدم لويس في العمر لا يزيده إلا انغماسا في الملذات وابتعادا عن مصلحة البلاد، فبنى مخورا للعربدة في حدائق الفرساي كان ينتقي له أجمل فتيات فرنسا، وكانت الممرات تحت الأرض تسمح للملك بالوصول إليه في أي وقت من اليوم. بعد أن ماتت مدام دي بومبادور في عام ١٧٦٤ تلتها كمحظية ملكية مدام دي باري وبسرعة أصبحت مثل سابقتها مسيطرة على البلاط وتتدخل في الشئون السياسية للبلاد، وكان إن لم يلتفت إليها وزير تعمل على طرده، وقد ذهلت كل أوروبا حين استطاعت دي باري وهي ابنة خباز أن تطرد إتيان دي شوازيل وزير الخارجية وأكثر الدبلوماسيين خبرة وبراعة في فرنسا فقط لأنه لم يكن يكنُّ لباري أي احترام. ومع الوقت أخذ المحتالون والدجالون يتدفقون على القصر الفرساي لإشباع اهتمام لويس بالتنجيم والخرافات والدجل. وهكذا لم يزد العمر المراهق الغر الذي تولى عرش فرنسا إلا سوءا وانحلالا.

كان الشعار الذي التصق بحكم لويس هو "أنا ومن بعدى الطوفان"، أو فلتحترق فرنسا بعد أن أرحل. الحقيقة أنه بعد أن مات لويس في عام ١٧٧٤ منهكا من نهمه للخمر والنساء، كان اقتصاد فرنسا قريبا من الانهيار وحين ورثه حفيده لويس السادس عشر كانت البلاد في حاجة ماسة إلى الإصلاح ولكن لويس السادس عشر كان أضعف حتى من جده وظل يراقب البلاد وهي تنزلق نحو الثورة. وفي عام ١٧٩٢ أعلنت الجمهورية التي أنهت على الحكم الملكى وأطلقوا على لويس السادس عشر اسم "لويس الأخير"، وبعد

عدة شهور أطاحوا برأسه تحت المقصلة، وهي رأس كانت فارغة تمامًا من الحلم بالمجد والسطوة التي كانت تحرك لويس الرابع عشر من أجل رفعة بلده وكرامة التاج.

التعليق:

استطاع لويس الرابع عشر أن يحول فرنسا من بلد على حافة الانهيار والحرب الأهلية في ١٦٤٠ - إلى أقوى مملكة في أوروبا، وكان الجنرالات الكبار يرتعدون في حضوره وذات مرة ارتكب طاه خطأ في إعداد الأطباق وفضل أن ينتحر عن أن يواجه غضب الملك. كان للويس الرابع عشر عشيقات كثيرات لكن سطوتهن جميعًا كانت تنتهي عند الفراش. وملأ بلاطه بأكثر العقول عبقرية في عصره، وكان الفرساي يرمز لقوته فقد هجر قصر اللوفر الذي كان لأجداده وبنى الفرساي في مكان مهجور ليرمز للنظام الجديد الذي شيده، وهو نظام لم يكن له مثيل من قبل. جعل من الفرساي عاصمة قوية للحكم وكان الزعماء من كل أوروبا يتدفقون لزيارته وينظرون إليه بحسد وإعجاب. الخلاصة هي أن لويس الرابع عشر بدأ بفراغ هائل وملأه بالنور والإشعاع والمجد.

من الناحية الأخرى كان لويس الخامس عشر مثالا ورمزا لكل من يحل محل رجل عظيم. قد يظن البعض أن من السهل على الأبناء أو الخلفاء أن يبنوا على التراث العظيم الذي تركه لهم آباؤهم أو أسلافهم، لكن ما يحدث في عالم السطوة عادة هو العكس. فالأغلب الأعم هو أن يبدد الأبناء المدللون والمنعمون ما يرثونه عن آبائهم لأنهم لم يرثوا الحاجة التي جعلت آباءهم ينجزون ما أنجزوا، فكما قال ميكافيللي إن الضرورة هي التي تجبر

الرجال على الإنجاز وبمجرد أن يزول الإحساس بالضرورة لا يبقى إلا الانهيار والتحلل. حين لم يجد لويس الخامس عشر أي ضرورة ملحة لزيادة سطوته كان من المحتم أن يستسلم للكسل، وفي عهده تحول الفرساي من رمز لسطوة الملك إلى مكان للعربدة والابتذال وكأنما كان صورة مبكرة من لاس فيجاس صنعتها أسرة البوربون الملكية. تحول الفرساي إلى رمز لكل ما يحتقره ويكرهه الفلاحون المقهورون في السادة وحين قامت الثورة كانوا يشفون غليلهم بتدميره.

المخرج الوحيد من الفخ الذي تعرض له لويس الخامس عشر ويتعرض له أي ابن أو خليفة للرجل الشمس هوأن يبدأ نفسيا من الصفر، أن يسخر من الماضي ومما ورثه ويبدأ في اتجاه جديد ويصنع عالمه الخاص. إن كان بمقدورك الاختيار اختر أن تتجنب أن تحل محل رجل عظيم من البداية وابحث لنفسك عن مكان فارغ من السطوة وأن تكون الشخص الذي يصنع النظام من الفوضى دون أن تنافس شخصا حقق نجوميته في ذلك المكان. السطوة تقوم على أن تظهر أكبر من الآخرين، وحين تظهر ضئيلا بعد أب أو ملك أو رئيس عظيم سيصعب عليك أن تصنع لنفسك هذا الحضور.

> لكن حين أصبح الحكم وراثة أصبح الأبناء فاسدين لا يحاولون أن يحققوا ما حققه آباؤهم من مجد أوفضيلة، وشعروا أن ما يجب أن يتنافس فيه الأمراء هو الكسل والانغماس في العهر والملذات.

نيقولو مكيافيللي، ١٤٦٩,١٥٢٧

مراعاة القاعدة:

لم يكن لدى الإسكندر الأكبر في صغره سوى شعور واحد مسيطر وهو نفوره الشديد من أبيه فيليب ملك فرنسا، فكان يكره أسلوبه المراوغ والحذر في الحكم وخطبه المنمقة وحبه الشديد للشراب والعاهرات والمصارعة وكل ما كان يراه الإسكندر مضيعة للوقت. وقرر لنفسه أن يكون عكس ذلك تمامًا وأن يصبح جريئا وشديدا وأن يتحكم بلسانه فلا يتكلم إلا قليلا وأن لا يقضى عمره المحدود في الجري وراء الملذات التي لا تأتي بأي مجد، وكان يكره أيضًا أن فيليب استطاع أن يخضع معظم اليونان وقال ذات مرة "إنه [فيليب] سيظل يخضع البلاد ولن يتبقى لي شئ من المجد". وعلى عكس الأبناء الآخرين لرجال السطوة الذي كانوا يسعدون بما ورثوه من الترف والرخاء كان هم الإسكندر أن يتفوق على أبيه وأن يطمس اسمه من التاريخ بأن يتفوق كثيرًا على إنجازاته.

كان الإسكندر يسعى دائمًا أن يثبت للجميع أنه أقوى كثيرًا من أبيه. ذات مرة أحضر تاجر خيول من تيساليا حصان سباق يطلق عليه بوسافلوس ليبيعه لفيليب ولم يستطع أحد من ساسة الخيل أن يقترب من الحصان لأنه كان شرسا للغاية. وبَّخ فيليب البائع أن يحضر له مثل هذا الحصان عديم الفائدة. كان الإسكندر يراقب ما حدث فتهجم وقال "ما أجمله من حصان يريدون أن يخسروه لأن ليس لديهم المهارة أو الشجاعة لترويضه" وظل يكرر ذلك حتى تحداه فيليب أن يركب الحصان وطلب من البائع أن يعود، وفي سره كان يرغب أن يقع ابنه عن الحصان ليعلمه درسا قاسيا، لكن الإسكندر هو من فاز بالتحدي، فلم يعتلِ ظهر الحصان فحسب بل روضه وسار به في كامل المضمار، بل إنه الحصان الذي استمر معه طوال فتوحاته حتى الهند.

صفق رجال البلاط بحماس وشعر فيليب بالغضب يغلي داخله لأنه لم يكن يرى في الإسكندر ابنا له بل منافسا يتحداه في سطوته.

مرة أخرى اشتد الجدل بين الإسكندر وأبيه أمام كافة رجال البلاط فاستل فيليب سيفه وكأنه سيهوى به على ابنه ولكنه كان قد أسرف في الشراب فانهار توازنه وسقط، فأشار إليه الإسكندر وصاح قائلًا "انظروا يا رجال مقدونيا، هذا الرجل الذي يعدكم أن يعبر بكم من أوروبا إلى آسيا لا يستطيع أن يعبر من طاولة إلى أخرى دون أن يتهاوى".

حين بلغ الإسكندر عامه الثامن عشر قام أحد رجال البلاط الساخطين بقتل فيليب، وحين انتشرت الشائعات عن قتل الملك بدأت الكثير من المدن في التمرد على حكامها المقدونيين. نصح المستشارون الإسكندر أن يدير الأمور بحرص وحذر وأن يخضعهم بالدهاء كما كان يفعل فيليب، لكن الإسكندر كان قد اتخذ القرار بأن تجري الأمور على طريقته ومضى إلى أبعد أنحاء المملكة وقمع التمرد ووحد البلاد بالقوة.

في العادة يشعر المراهقون بالغضب من سلطة آبائهم ويرغبون في التمرد عليهم ولكن مع تقدمهم في العمر يشبهون كثيرًا ما كانوا يتمردون عليه. لكن ليس ذلك ما حدث مع الإسكندر، فنفوره من أبيه استمر حتى بعد موته، وبمجرد أن وحد اليونان وضع عينيه على إيران وهي الأمنية التي كان يحلم بها أبوه للعبور إلى آسيا ولم يستطع أن يحققها، ورأى الإسكندر أنه لو هزم الفرس سيكون قد تفوق على أبيه في المجد والشهرة.

عبر الإسكندر إلى آسيا بجيش قوامه ٣٥٠٠٠ جندي لمواجهة قوة فارسية يتجاوز عددها المليون رجل. وقبل أن يشتبك مع الفرس في المعركة مر على

مدينة جورديوم، وفي معبد المدينة رأى مركبة حربية مثبتة بحبال مصنوعة من لحاء أشجار الكورنيل وكانت الأسطورة تقول إن الرجل الذي يستطيع أن يحل عقدة هذه الحبال (وكانوا يسمونها عقدة جورديوم) سوف يحكم العالم. كان الكثيرون قد فشلوا من قبل في حل هذه العقدة الصعبة، وحين وجد الإسكندر أنه لن يستطيع أن يحلها بيديه رفع سيفه وقطعها إلى نصفين. وكان ذلك إيحاء بأن ما يفعله الإسكندر لن يكون كأي مما فعله الآخرون من قبله وأنه سيمهد لنفسه سبيلا جديدا.

استطاع الإسكندر أن يهزم الفرس على عكس توقعات الجميع، وظن الكثيرون أنه سيقف عند هذا الحد، فهذا النصر وحده كان كافيا لأن يضمن له المجد والشهرة إلى الأبد، لكن علاقة الإسكندر بنجاحاته كانت كعلاقته بأبيه: كانت هزيمته للفرس من الماضي وهولم يكن من النوع الذي ينصر ماضيه على حاضره، فتوجه إلى الهند وفتحها ومد إمبراطوريته إلى حدود أبعد من أي مملكة قديمة، ولم يوقفه عن طلب المزيد إلا إنهاك جنوده وتذمرهم.

التعليق:

كان الإسكندر من النماذج التي لا تتكرر كثيرًا في التاريخ: كان ابن رجل شهير وناجح ومع ذلك استطاع أن يتفوق كثيرًا على مجد أبيه وبطولاته. السبب في عدم شيوع هذا النموذج بسيط: أن الأب غالبًا ما يواجه عوز وصعوبات تدفعه للعمل الجاد حتى يكون ثروته أو مملكته، ولم يكن هناك ما يخسره من المكر والتهور لأنه لم يكن لديه الأب الشهير الذي يريد أن ينافسه في بطولاته، وهكذا يجعله أي نجاح يحققه أكثر إيمانا بنفسه وأكثر تيقنا من وسائله التي حققت له النجاح.

لكن حين يكون لهذا الرجل أب ناجح يستند في تربيته ويفرض عليه الدروس التي تعلمها في الحياة، بينما يكون الابن في ظروف تختلف تمامًا عن تلك التي بدأ فيها الأب حياته. وبدلا من أن يترك هذا النوع من الآباء أبنائهم يكتشفون طريقهم في الحياة يحاولون أن يجعلوهم يمشون على خطاهم، وربما من داخله يتمنى أن يفشل ابنه كما تمنى فيليب أن يسقط الإسكندر عن بوسافلوس لأنه رأى فيه ما فقده من القوة والشباب. هؤلاء الآباء تحكمهم غالبًا الرغبة في السيطرة والتحكم، ويميل أبناؤهم إلى اكتساب الخوف والحذر من أن يخسروا ما حققه أباؤهم.

ولا يخرج هؤلاء الأبناء عن ظلال أبائهم إلا إن تمسكوا باستراتيجية الإسكندر القاسية باحتقار الماضي وصنع مملكتهم الخاصة، وأن يجعلوا آباءهم يتوارون في الظل بما يحققونه هم من نجاح. من الصعب بالطبع أن تبدأ من الصفر ماديا لأن لا أحد يستطيع أن يتخلى عن ميراثه، لكن من الممكن أن تبدأ من الصفر نفسيا بأن تزيح عنك ثقل الماضي وتبدأ في اتجاه جديد. عرف الإسكندر بفطرته أن الميزات التي ينالها الإنسان بالوراثة تعيق سطوته، فلا تكن رحيما مع الماضي - ليس فقط ماضي أبيك ولكن ماضيك أنت نفسك، فالضعفاء وحدهم هم من يتمسكون بأكاليل وذكريات انتصاراتهم في الماضي. وفي لعبة السطوة ليس هناك أبدًا وقت مستقطع أو فترات للاستراحة.

مفاتيح للسطوة:

في بعض الممالك الغربية مثل البنجال وسومطرة كان رعايا الملك يقتلونه بعد عدة سنوات من حكمه، وكان ذلك طقسا لتجديد الحياة في المملكة ولكن كانوا يقصدون به أيضًا أن يمنعوا الملك من الطغيان في السطوة،

فالملوك عامة يعملون على ترسيخ نظمهم للأبد على حساب أبنائهم وعلى حساب الأسر الأخرى، وبعد فترة يتحول الملك من حماية القبيلة وقيادتها في الحروب إلى العمل على إخضاع وقهر رعاياه. عندها كان الرعايا يضربونه حتى الموت أو يعدمونه في طقس احتفالي، وبعد أن يزول الملك ويزول خطر أن تذهب أمجاده القديمة بعقله، يعبدونه كإله. ويصبح الطريق ممهدا لترسيخ نظام جديد وحي.

ويظهر هذا الموقف المختلط والعدائي ضد الأب أو الملك في الأساطير حيث نرى الأبطال لا يعرفون آباءهم، فبدون أب ينافسه أو يحد سطوته يستطيع رجل السطوة أن يصل إلى ذروة النجاح. لم يكن لهرقل أب أرضي في الأسطورة بل كان ابنا لزوس كبير الآلهة، وفي أواخر حياته أعلن الإسكندر الأكبر أنه ليس ابن فيليب المقدوني بل ابن الإله زوس آمون. في كل هذه الأساطير يرمز التخلص من الأب الأرضي إلى زوال السطوة المدمرة للماضي.

الماضي يمنع البطل الشاب من صنع عالمه الجديد ويجد مفروضا عليه أن يستمر في فعل ما كان يفعله الأب حتى بعد موته، ويكون عليه أن يخضع للتقاليد وأن يمجد السلف، ويظل ما حقق النجاح في الماضي واجب النفاذ في الحاضر حتى وإن تغيرت الظروف كثيرًا. كما أن الماضي يفرض على البطل موروثا يكون عليه أن يرعاه ويحافظ عليه مما يجعله خائفا وحريصا.

السطوة هي أن تملأ بالجديد الفراغ الذي خلفه زوال سطوة الماضي، وحين تزيح عن كاهلك بطريقة ملائمة الصورة التي صنعها أبوك ستجد مساحة كبيرة لخلق نظامك الجديد. وهناك عدة استراتيجيات لتحقيق ذلك وهي كلها تنويعات مقبولة اجتماعيا من الطريقة القديمة العنيفة لقتل الملك.

أبسط الطرق للهرب من ظل الماضي هو ببساطة أن تقلل من شأنه وأن تلعب على التعارض الأبدي بين الأجيال، وتستثير الشبان ضد الكبار، ولكي تحقق ذلك بكفاءة عليك أن تختار شخصية مسنة لتشهر بها. حين واجه ماوتسي تونج ثقافة تقاوم التغيير بشدة عمل على استغلال الاستياء المكبوت من تحكم كونفوشيوس في الثقافة الصينية. وحين أراد ج. ف. كينيدي أن يفصل نفسه عن سطوة الماضي ميز حكمه عن عقد ١٩٥٠ت الذي ميز سابقه القوي دوايت د. أيزنهاور، فلم يلعب الجولف الذي كان يعشقه أيزنهاور والمرتبط بالشيخوخة والتقاعد والمميز لطبقة اجتماعية معينة بل كان يلعب كرة القدم في مروج البيت الأبيض، وفي كل مجال جعل إدارته ترمز للشباب والتحمس على عكس سياسات أيزنهاور القديمة والمحافظة. اكتشف كينيدي حقيقة قديمة وهي أنه من السهل تأليب الشباب على الجيل الأقدم لأنهم يرغبون في أن يتخلصوا من سطوتهم وأن يتبوأوا مكانهم في العالم الجديد.

لكي تؤكد على المسافة التي تفصلك عن سابقيك وتعلن التغيرات للجمهور عليك أن تستخدم الرموز، فقد استخدم لويس الرابع الرموز حين رفض أن يقيم في قصر اللوفر الذي استخدمه ملوك فرنسا من قبله وبنى بدلا منه قصر الفرساي. وفعل مثل ذلك فيليب الثاني ملك إسبانيا حين بنى قصر الإسكوريال في مكان ناء وجعله مركزا لحكمه. ولكن لويس مضى بالأمر لأبعد من ذلك: فلم يرتد تاجا أو يحمل صولجانا أويجلس على عرش بل أكد حكمه الجديد برموزه ومراسيمه الخاصة، وجعل من رموز ومراسيم سابقيه آثارا مضحكة من الماضي. افعل مثله: لا تجعل الآخرين يرونك وكأنك امتداد لسابقيك، لأنك إن فعلت ذلك فلن تصل أو تتجاوز ما أنجزوه أبدًا. عليك أن تظهر اختلافك في المظهر بخلق الأسلوب والرموز التي تميزك عن كل من جاء قبلك.

كان الإمبراطور الروماني أغسطس الذي حكم بعد يوليوس قيصر يعرف هذه الحقيقة تمامًا. كان قيصر قائدًا عظيما ورجلا يتقن إعداد العروض المسرحية التي ترفه عن المواطنين ومبعوث دولي أغواه سحر كليوباترا - الخلاصة أنه كان من الشخصيات التي يصعب تكرارها. كان أغسطس يحب المسرح أيضًا ولكنه قرر أن يتميز عن يوليوس قيصر ليس بالتفوق عليه ولكن بالاختلاف عنه: فقد بنى سطوته على العودة إلى البساطة الرومانية والتقشف في المواد والأسلوب. وفي مقابل ذكريات الناس عن حضور قيصر الطاغي بنى صورته الجماهيرية على الرزانة والوقار الرجولي.

المشكلة في أن يكون لك سلف فرض نفسه أنه يكون قد ملأ الأفق برموز الماضي، ولا تجد مكانًا تصنع فيه اسمك ومجدك. لكي تتمكن من التعامل مع هذا الموقف عليك أن تبحث عن الجوانب الفارغة - أي مجالات الثقافة التي لم يهتم بها سابقوك والتي يمكنك أن تكون أول من يشتهر بملئها وإعمارها.

حين كان على بيركليس الأثيني أن يبدأ مشواره كرجل دولة بحث عن الشئ المفقود في السياسة الأثينية ووجد أن معظم الساسة العظام في زمنه يربطون أنفسهم بالمترفين وكان هو نفسه يميل لطبقة المترفين ولكنه قرر أن يتحالف مع القوى الديمقراطية بالمدينة، ولم يكن ذلك بسبب ميوله الشخصية بل لأن ذلك سيمنحه مستقبلا مبهرا. هكذا فإن الضرورة هي التي جعلت بيركليس رجل الشعب، وبدلا من أن يتنافس في ساحة مليئة بالقادة العظام المعاصرين والسابقين قرر أن يصنع لنفسه اسما لا تحجبه الظلال.

حين بدأ الرسام دييجودي فالسكيز مشواره المهني كان يعرف أنه لن يستطيع أن يتفوق على الرسامين العظام لعصر النهضة الذين سبقوه في

التقنية ودقة التفاصيل، فاختار أسلوبًا اعتبره أبناء عصره خشنا وقاسيا بطريقة لم يروا مثلها من قبل. وكان في مجتمع الصفوة الإسباني من يريدون أيضًا أن ينقطعوا عن الماضي فسحرهم أسلوب فالسكيز الجديد. معظم الناس يخافون أن ينقطعوا بهذه الجرأة عن الماضي ولكن في داخلهم يعجبون بمن يتمرد على الأنماط القديمة ويعمل على إحياء الثقافة، ولذلك سوف تنال سطوة عظيمة من إيجاد المساحات الخاوية وإعمارها.

هناك نمط من الغباء يتكرر طوال التاريخ ويعيق الحصول على السطوة، وذلك الغباء هو الاعتقاد أنه لو نجح أحد في الماضي باستخدام أسلوب معين فإنك ستنجح أيضًا لو استخدمت نفس الأسلوب. طريقة وصفات النجاح هذه تغري من ليس لديهم إبداع لأنها سهلة وتروق لكسلهم وخوفهم من تجريب الجديد ولكن الظروف لا تتكرر بنفس الطريقة أبدًا.

حين تولى الجنرال دوجلاس ماكارثر قيادة القوات الأمريكية في الفلبين أثناء الحرب العالمية الثانية، تقدم إليه مساعديه بكتاب يحوي أمثلة للأساليب العديدة التي استخدمها سابقوه ونجحت معهم. سأله ماكارثر عن عدد النسخ الموجودة من الكتاب فأجابه المساعد أنها ستة فرد الجنرال "حسنا. اذهب وأت بها جميعًا وأحرقها، فأنا لن أتقيد بالسوابق وحين تظهر مشكلة سأبتكر لها حلا".

استخدام هذه الاستراتيجية القاسية تجاه الماضي: احرق كل الكتب وتعامل مع المواقف متى تحدث.

أحيانًا تظن أنك انفصلت عن أبيك أو سلفك ثم تجد أنك كلما تقدمت في العمر تصبح أقرب وأقرب من الأب الذي كنت دائمًا تتمرد عليه. كان ماوتسي تونج يتمرد على أبيه وفي هذا التمرد كون قيمه وهويته الخاصة، ولكن مع تقدمه

في العمر بدأت خصال أبيه تزحف إليه: كان أبو ماو يقدر العمل اليدوي أكثر من الفكر وكان ماو يسخر من ذلك وهو شاب ولكن حين كبر عاد لاشعوريا إلى آراء أبيه وانعكس ذلك في إجباره جيلا كاملا من الصينيين على العمل اليدوي وكان خطأ فادحا كلف نظامه الكثير. تذكر أنك أنت أبو نفسك فلا تنفق السنوات في بناء شخصيتك وفي النهاية ترخي دفاعاتك وتسمح لأشباح الماضي - سواء الأب أو العادات أو التقاليد أن تتسلل إليك.

أخيرًا وكما لا حظت من قصة لويس الخامس عشر أن الوفرة والرخاء يدفعان الناس للكسل والخمول، فحين نأمن على سطوتنا لا نشعر بالحاجة لفعل المزيد، وهذا خطير للغاية على من يحققون سطوتهم في فترة مبكرة من حياتهم. انتقل كاتب المسرحيات تنيسي ويليامز من شخص مجهول إلى نجم كبير بعد نحاج مسرحيته السيرك الزجاجي، وقد كتب لاحقًا "كانت حياتي قبل هذا النجاح تتسم بالمحن والاحتمال والكفاح، ولكنها كانت حياة جيدة لأنها الحياة التي الله من أجلها الإنسان. ولم أدرك قدر الطاقة والحيوية التي بذلتها في هذا الكفاح إلى أن زال عنى. وبعد أن وجدت الأمان واسترحت ونظرت حولي شعرت فجأة بالكآبة الشديدة".

أصيب وليامز بالانهيار العصبي والذي ربما كان ضروريا له: فبعد أن شعر بالمعاناة من جديد استطاع أن يعود للكتابة بنفس الحيوية القديمة، وأبدع رائعته اسمها الرغبة. وبالمثل كان تيودور ديستويفسكي بعد أن يكتب رواية يشعر بالاستقرار المالي ولا يجد ضرورة للإبداع بل يذهب بكل مدخراته ويقامر إلى أن يخسر آخر فلس معه وبعد أن يعود للفقر يبدأ في الكتابة من جديد.

ليس عليك أن تصل إلى هذا المستوى المتطرف ولكن عليك أن تعلم نفسك أن تعود بخيالك إلى نقطة البداية حتى لا يصيبك الترف بالتخمة والكسل. كان بابلو بيكاسوقادرا على الاستمرار في النجاح بالانقطاع دائمًا عن الأسلوب الذي أكسبه النجاح والبدء في أسلوب جديد. كثيرًا ما تحولنا النجاحات المبكرة إلى صور كاريكوتيرية لأنفسنا، وأصحاب السطوة الحقيقيون من أمثال الإسكندر الأكبر يتنبهون لهذه الكمائن ويكافحون دائمًا لإعادة صنع أنفسهم. وعليك أنت أيضًا أن لا تسمح للماضي بالتسلل إليك وعليك أن تذبحه في كل خطوة تخطوها.

الصورة

الأب.

يلقي بظله ثقيلا على أبنائه ويستعبدهم بالماضي لفترة طويلة بعد موته ويسحق أرواحهم المتطلعة لاكتشاف الجديد. ويدفعهم للسير على نفس خطاه.وحيله لاستدراجك كثيرة وعليك أن تتخلص من تأثيره عند كل مفترق طرق وتتخلص من ظله الثقيل عليك.

اقتباس من معلم: احذر من أن تحل محل رجل عظيم، فسيكون عليك أن تبذل أضعاف جهده لتتفوق عليه. كما أن الناس ينظرون لمن يتبعون خطوات غيرهم وكأنهم نسخة مقلدة ولن يستطيعوا أبدًا أن يرفعوا عن كاهلهم هذا العبء. يندر أن يبحث الناس عن الطرق الجديدة للتفوق والشهرة، لذلك ستجد أن هناك الكثير من هذه الطرق أقل ازدحاما بالمنافسين. ربما تراها طرقا شاقة ولكنها غالبًا ما تكون السبل المختصرة لتحقيق المجد.

(بالتسار جراتسيان، ١٦٠١ ١٦٥٨).

عكس القاعدة:

يمكنك أن تستفيد من أمجاد من سبقك إن استخدمتها كحيلة أو سلم يوصلك للسطوة وبعدها تتخلى عنه. استخدم نابليون الثالث اسم جده نابليون بونابرت وسمعته الأسطورية للوصول إلى رئاسة فرنسا وبعدها إمبراطورًا لها، وبعد أن وصل إلى العرش تخلى عن تشبثه بالماضي وأظهر أن حكمه يختلف كثيرًا عن حكم جده وحرص على أن ينهي على توقعات الشعب منه أن يحقق أمجادا كالتي حققها بونابرت.

هناك غالبًا إمكانات وعناصر في الماضي يمكنك أن تستفيد منها ومن الحماقة أن تتخلى عنها لمجرد أن تثبت للناس تميزك. فالإسكندر الأكبر كان يقدر ويستفيد من مهارات أبيه المميزة في تنظيم الجيوش. عليك أن تدير الأمور بحكمتك الخاصة ولكن التمرد على الماضي لمجرد التمرد يظهرك للناس كأنك لست سوى طفل عنيد.

أراد جوزيف الثاني ابن ماريا تريزا إمبراطور النمسا إثبات أنه يختلف تمامًا عن والدته. كانت تريزا مثالا للسلوك الراقي والمتحفظ لذلك أخذ جوزيف يرتدي مثل المواطنين العاديين ويعيش في الفنادق بدلا من القصور ويرسخ لنفسه صورة "إمبراطور الشعب". المشكلة أن الناس كانوا يحبون ماريا تريزا التي أدارت البلاد بحكمة أصقلتها سنوات طويلة من التجربة والمعاناة. إن كان الله قد وهبك الفطنة والذكاء لرؤية الصواب بنفسك فلن تخسر شيئًا من التمرد، لكن إن كانت إمكاناتك متواضعة كما كان جوزيف الثاني مقارنة بأمه فمن الأفضل لك أن تستظل بخبرة وأمجاد من سبقك والتي اكتسبها بقدرات حقيقية لن تتفوق عليها بمجرد الادعاء والتمرد.

أخيرًا فإن من الحكمة أن تنتبه للشباب لأنهم منافسوك في المستقبل. وكما فعلت أنت للتخلص من الماضي كذلك سيفعلون هم للتغلب عليك والتحقير منك ومن كل رموز زمنك. عليك أن تراقبهم حتى لا تمنحهم الفرصة للقضاء عليك.

كان بيترو برنيني الفنان والمعماري العظيم في عصر الباروك بارعًا في التعرف على المواهب الصاعدة ويحرص أن يضمهم تحت عباءته. في إحدى المرات تقدم إليه معماري شاب اسمه فرلنسيسكو بورميني بتصميمات للبناء، واكتشف برنيني موهبته بسرعة ووظفه مساعدا له. فرح الشاب كثيرًا بهذا المنصب لكن الحقيقة هي أنها كانت حيلة قام بها برنيني لمراقبة الشاب وإشعاره دوما بالدونية، وعلى الرغم من عبقرية بورميني التي تتفوق على أستاذه ظلت الشهرة والمجد في أيدي برنيني. كانت تلك استراتيجية برنيني طوال حياته: فحين رأى أن النحات العظيم أليساندرو ألجاردي قد يقضي على شهرته فعل كل ما استطاع حتى لا يجد ألجاردي وظيفة إلا مساعدا له. وكان برنيني يدمر مستقبل أي مساعد له يحاول أن يتمرد عليه أو يستقل بنفسه.

القاعدة ٤٢
اضرب الراعي لتتشتت الخراف

الحكمة:

ستجد دائمًا وراء الاضطربات الكبيرة شخصا واحدا حاقدا ومتغطرس يستطيع أن يعدي الآخرين بأحقًاده. إن تركت هؤلاء أحرارا سينشرون سواد قلوبهم بين الناس. لا تنتظر حتى تتفاقم المشكلات التي يسببونها ولا تحاول أن تستميلهم أو تسترضيهم لأنك لن تستطيع. أبعد تأثيرهم بالتخلص منهم أو بعزلهم عن الناس.

اضرب الراعي الذي سبب المشكلة وسوف يتشتت ما تجمع حوله من الخراف.

مراعاة القاعدة ١:

باقتراب القرن السادس ق.م. من نهايته تمردت أثينا على حكامها الطغاة الفاسدين والذين سيطروا على أمورها لعقود، وأسسوا ديمقراطية استمرت قرنا من الزمن وكانت مصدرا لسطوتهم وافتخارهم. لكن مع مرور الوقت بدأت تواجههم مشكلة لم يعرفوها من قبل: ماذا يفعلون بالانتهازيين الذين لا يفكرون إلا بأنفسهم ويهددون تماسك المدينة التي يحيطها الأعداء من كل مكان؟ أدرك الأثينيون أنهم إن لم يوقفوا هؤلاء سينشرون الفرقة ويثيرون القلاقل بين المواطنين وسوف ينتهون بالخراب على المدينة والقضاء على الديمقراطية. كما لم يكن في موسوعهم أن يعاقبوا الانتهازيين عقابات وحشية

لأن ذلك كان لا يليق بالأسلوب المتحضر الذي ابتدعته أثينا، وبدلا من ذلك ابتكروا حلا أكثر إنسانية وأقل وحشية للتعامل مع هؤلاء المفسدين: قرروا أن يجتمعوا كل عام في سوق المدينة ويكتب كل شخص على رقاقة من الطين اسم الشخص الذي يريد طرده ومن يظهر اسمه على ستة آلاف رقاقة يطردونه من المدينة لعشر سنين، وإن لم يكتمل هذا النصاب لشخص معين يطردون الشخص الذي أجمع عليه أكبر عدد من الرقاقات. أطلقوا على عملية الطرد اسم ostracism من كلمة ostraka التي تعنى رقاقة الطين. كانوا كل عام يجرون هذا الطرد في احتفال كبير يبتهجون فيه بالتخلص من الأشخاص الذين يتسلطون على شعب المدينة بدلا من أن يخدموه.

في عام ٤٩٠ ق. م. ساهم أرستيدس وهوأحد أعظم القادة في تاريخ أثينا في هزيمة الفرس في معركة ماراثون. وخارج المعارك كان أرستيدس قاضيا أطلق الناس عليه "العادل" بسبب صدقه وإنصافه. لكن بمرور الوقت بدأ الناس في أثينا يكرهونه ويرون أن تقواه وورعه ستار يخفي به تعاليه عليهم واحتقاره لهم، وأخذوا يضيقون بتواجده الدائم في كل الشئون السياسية للمدينة، ورأوا أن مثل هذا الشخص المتغطرس والمتعالي على عامة الناس سيثير في النهاية فرقة عنيفة بينهم إن لم يتخلصوا منه. وفي عام ٤٨٢ ق. م. تحقق لأرستيدس نصاب الطرد من المدينة رغم احتياج الناس لخبراته القيمة في الحرب الدائرة مع الفرس.

بعد طرد أرستيدس ظهر القائد العظيم تيموستكليس كأهم شخصية في المدينة، لكن جوائزه وانتصاراته الكثيرة أصابته بالغرور وجعلته مستبدًّا، وأخذ يتباهى باستمرار على الأثينيين بانتصاراته في المعارك وبالمعبد الذي شيده لهم والمخاطر التي نجاهم منها. وبدا وكأنه يقول لهم أن لولاه ما كان

للمدينة أن تستمر. وهكذا اكتمل لتيموستكليس في عام ٤٧٢ ق. م. نصاب الطرد واحتفل سكان المدينة بالخلاص من مرارة وجوده بينهم.

لا يشك أحد أن بيركليس كان أعظم السياسيين في أثينا في القرن الخامس ق.م، وتعرض لأكثر من مرة لخطر الطرد ولكنه ظل يقترب من الناس لأنه كان قد استوعب الدرس وهوطفل من مصير معلمه دامون العظيم الذي كان يفوق الأثينيين جميعًا في الذكاء والموسيقى وفنون الخطابة، وهومن علم بيركليس ما يعرفه عن فنون الحكم، لكن في النهاية تم طرد دامون لأن تعاليه واحتقاره للناس قد جلب ضده الكثير من المعارضة والاستياء.

قرب انتهاء القرن كان يعيش هايبربولوس وهو رجل أجمع معظم كتاب عصره على وصفه بأنه أحقر رجل في المدينة. لم يكن هايبربولوس هذا يهتم برأي الناس فيه وكان يشوه سمعة كل من لا يرضى عنه، وكان ذلك يضحك البعض ولكنه كان يغضب الكثيرين. في عام ٤١٧ ق. م. رأى هايبربولوس أن الفرصة قد واتته ليثير الناس ضد أحد القائدين العظيمين في وقته ألسيبيادس ونشياس. وكان يأمل أن يطرد أحدهما ليحل محله. كانت خطته قريبة من النجاح فقد استغل كراهية الناس لإسراف وبذخ ألسيبيادس ولثراء وتحفظ نشياس، لكن القائدين المتنافسين اجتمعا ضده وسخرا كل مواردهما لطرده وأقنعا الناس بأنه لا يمكن التخلص من حقَّارة هايبربولوس إلا بنفيه.

كان كل من تعرضوا للطرد من قبل من الشخصيات الهامة والعظيمة، ولكن رأى الأثينيون بعد طرد أحمق مثل هايبربولوس أن الاحتفال قد تدنى، وهكذا أوقفوا ممارسة هذا الطقس الذي ظل طوال مائة عام أحد المفاتيح الأساسية لحفظ الأمن والسلام بالمدينة.

التعليق:

كان لدى الأثنيين فطرة اجتماعية افتقدناها نحن على مر القرون. كان الأثينيون مواطنين بكل ما تحوي الكلمة من معاني وكانوا يستشعرون خطر السلوكيات المعادية للمجتمع وكانوا يعرفون أن هذه السلوكيات لا تأتي غالبًا بصورة مكشوفة ولكن تتخذ أشكالا أخرى غير مباشرة - فهناك من يتصرف وكأنه أكثر منك تقوى ليفرض عليك أسلوبه في الحياة، وهناك الطموح المتسلق الذي يحقق ما يريد على حساب الصالح العام، وهناك أيضًا المتعجرف الذي يريد أن يشعر الآخرين بدونيتهم، والخبيث الذي يكيد للناس في السر، والحاقد الحاسد الذي يريد تشويه سمعة الجميع. بعض هذه السلوكيات تزرع الفرقة والتحزب بين الناس وتهدد تماسك المدينة وبعضها الآخر يقتل روح الديمقراطية بإفقاد الناس لثقتهم بأنفسهم وإشعارهم بالدونية ونشر الحقد والحسد بينهم. لم يحاول الأثينيون إصلاح من يتصرفون بهذه الطرق أو وعظهم كما لم يحاولوا أن يستوعبوهم بينهم ولا أن يعذبوهم أو يعاقبوهم بعنف لأن ذلك كان سيفسد ديمقراطيتهم، لكن استخدموا حلا ناجعا وسريعا: أن يتخلصوا منهم.

الغالب الأعم هوأن تجد مصدرا واحدا لمعظم المشكلات التي تفتت أي جماعة، هذا المصدر هو الأشخاص التعساء الذين لا يشعرون أبدًا بالرضا ويشيعون السخط والفرقة بين الناس، وقبل أن تنتبه لهم ستجد الحزبية والفتنة قد تفشت. عليك أن تتصرف قبل أن تتكاثر المآسي ويستحيل عليك حلها. أولًا عليك أن تتعرف على مثيري الفتن من طبيعتهم المتعالية ومن شكواهم الدائمة. وبمجرد أن تكتشفهم لا تحاول أن تصلحهم أو تسترضيهم فلن يزيدهم ذلك إلا استكبارا. ولا تحاول أن تتحداهم صراحة أو ضمنا لأن

خبث طبائعهم سيجعلهم يعملون على تدميرك في الخفاء. افعل كما فعل الأثينيون: أبعدهم قبل أن يخرج الأمر عن سيطرتك، اطردهم عن جماعتك قبل أن يتحولوا إلى إعصار يدمر كل ما بنيت. شل حركتهم واجعل معاناتهم قربانا لإرساء السلام بين باقي أفراد الجماعة.

حين تسقط الشجرة تتفرق القردة

مثل صيني

مراعاة القاعدة ٢:

في عام ١٩٢٦ اجتمع كاردينالات الكنيسة الكاثوليكية في روما لاختيار البابا الجديد واختاروا الكاردينال جايتاني أملا في أن ذكاءه الحاد سيرسخ سطوة الفاتيكان. اتخذ جايتاني لنفسه اسم بونيفيس الثامن وقد أثبت للجميع صحة توقعاتهم منه، فكان يخطط بحنكة وينفذ ما يريد بعزم لا يوقفه شئ. بمجرد أن حصل بونيفيس على السلطة سحق كل خصومه ووحد الولايات البابوية، وبدأت القوى الأوروبية تخشاه ويرسلون الوفود للتفاوض معه، بل إن ألبريخت ملك النمسا تنازل له عن بعض أراضٍ من مملكته. وتحقق للبابا معظم ما كان يخطط له.

جزء واحد ظل عصيًا على هيمنة البابوية وهومنطقة توسكاني أكثر أقاليم إيطاليا ثراء. رأى بونيفيس أنه لو أخضع فلورنسا أقوى مدن توسكاني فسوف تخضع له البقية بسهولة، لكن فلورنسا كانت جمهورية تعتز بنفسها وكان من الصعب هزيمتها، وكان على البابا أن يخطط للأمر بدهاء.

كانت فلورنسا منقسمة بين حزبين متصارعين هما البيض والسود. كان حزب البيض مكونا من التجار الذين حازوا السطوة والثروة منذ وقت

قريب بينما كان السود هم الأسر القديمة في الثراء. وبسبب شعبية البيض بين الناس أصبحت لهم السلطة وكان ذلك يثير السخط لدى السود. ومرور الوقت تعمق الصراع بين الطرفين.

رأى بونيفيس في ذلك فرصته فكان يمكنه أن يساند السود للسيطرة على المدينة وحينها تصبح فلورنسا في جعبته. وحين بحث الأمر مليا رأى أنه يجب أن يركز جهوده على رجل واحد هو دانتي الأليجاري الشاعر والكاتب الفلورنسي الشهير والذي كان مؤيدا بحرارة للبيض. كان دانتي الخطيب المفوَّه وكان يهتم اهتمامًا كبيرا بالسياسة ويؤمن إيمانا عميقا بالجمهورية وينتقد مواطنيه لعدم تحمسهم في دعمها. في العام ١٣٠٠ وهو العام الذي بدأ بونيفيس يخطط فيه للاستيلاء على المدينة انتخب المواطنون دانتي لأحد أهم المناصب كرئيس لأحد الأديرة الستة في المدينة. وفي فترة الستة أشهر التي قضاها في منصبه كان دانتي يقف بحزم ضد السود وضد كل محاولات البابا لزرع الفتنة.

في عام ١٣٠١ أعد البابا خطة جديدة: استدعى شارل دي فالوا الأخ القوي لملك فرنسا وطلب منه المساعدة لإخضاع توسكاني. زحف شارل بجيوشه إلى شمال إيطاليا وبدأ الناس في فلورنسا يرتجفون من الفزع والترقب، وحينها أثبت دانتي قدرته كرجل دولة يستطيع أن يحشد الناس ويبث فيهم الحماس، ويقاوم بشدة أي محاولة للخنوع ويسعى جاهدا لتسليح المواطنين وتنظيم المقاومة ضد البابا وألعوبته أمير فرنسا. أدرك البابا أن عليه أن يحيد دانتي بأي طريقة ممكنة، فأخذ بيد يحرك جيوش فالوا لترهيب فلورنسا وباليد الأخرى كان يحمل غصن الزيتون ويدعوهم للتفاوض متمنيا أن أن يبتلع دانتي الطعم. بالفعل قررت فلورنسا أن ترسل وفدا إلى روما للتفاوض حول السلام وكما توقع البابا كان دانتي هو الذي يرأس الوفد.

أخذ البعض يحذرون دانتي من أن البابا الماكر يستدرجه بعيدا عن المدينة، لكن دانتي أصر على موقفه وفي اللحظة التي وصل فيها إلى روما كانت جيوش فالوا تقف على أبواب فلورنسا. ظن دانتي أنه يمكنه بأسلوبه ومنطقه أن يكسب البابا إلى صفه وينقذ المدينة. لكن حين التقى به البابا مع وفد فلورنسا أخذ بونيفيس يرهبهم كما كان يفعل كثيرًا وقال لهم بصوته القوي "اركعوا لي واخضعوا لسلطتى، ولن تجدوا شيئًا أحب إليَّ من أن أهبكم السلام". خضع الوفد بالفعل لسلطة البابا وصدقوا أنه سيعمل لصالحهم، ونصحهم البابا بالعودة للمدينة وأن يتركوا شخصا واحدا لاستمرار المفاوضات وأشار لهم أن دانتي هو الذى سيبقى، كان يحدثهم بأدب جم وكأنه رجاء لكن بطريقة لا تقبل الرفض وكأنه أمر.

بقي دانتي في روما وأثناء محادثاته مع البابا سقطت فلورنسا، وفي غياب من يوحد البيض ويتكلم عنهم وقيام فالوا برشوتهم بأموال البابا لنشر الفتنة بينهم تفرقت مواقفهم وأخذ بعضهم يميل للسلم وغير آخرون ولاءهم، وبمواجهتهم للأعداء مفتتين استطاع السود القضاء عليهم في أسابيع قليلة وانتقموا منهم انتقاما عنيفا. بعد أن استقرت السلطة للسود سمح البابا لدانتي بالرحيل عن روما.

أصدر السود أمرا بعودة دانتي للمدينة ليواجه الاتهام والمحاكمة، وحين رفض أمروا بحرقه حتى الموت إن خطا بقدميه خطوة واحدة إلى فلورنسا. هكذا تذوق دانتي حياة المنفى متنقلا من مدينة إلى أخرى بعد أن أهين اسمه في المدينة التي أحبها والتى لم يستطع أن يعود إليها بعد ذلك أبدًا حتى بعد وفاته.

التعليق:

أدرك بونيفيس أنه لو وجد طريقة لاستدراج دانتي خارج فلورنسا ستسقط المدينة بسرعة، ولتحقيق ذلك لجأ إلى واحدة من أقدم الحيل في التاريخ وهي الترهيب والترغيب. وقع دانتي في الفخ وبمجرد أن دخل إلى روما عمل البابا على مماطلته إلى أن ينتهي الأمر. كان بونيفيس عليما بأحد القواعد الأساسية في لعبة السطوة: أن شخصا واحدا لديه القدرة والعزم يمكن أن يحول قطيعا من الخراف إلى أسود. وحين أبعد مثير الفتن فقدت المدينة تماسكها وبسرعة تفرقت الخراف.

تعلم الدرس: لا تضيع وقتك في الهجوم على الرؤوس المتعددة لعدوك بل ابحث عن الرجل الأذكى أو الأكثر عزما أو الأكثر تأثيرا على الآخرين، وابذل كل ما تستطيع لتبعده عن الجماعة لأن ذلك سيشل قدراتهم. يمكنك أن تعزله بدنيا (بنفيه أو إخراجه من دائرة الصفوة) أو سياسيا (بتضييق دائرة مؤيديه) أو نفسيا (بأن تجعل الجماعة تنبذه بالتشهير به ونشر الفضائح عنه). ولتعلم أن السرطان يبدأ بخلية واحدة وعليك أن تستأصلها قبل أن تنتشر ويستعصي المرض على العلاج.

مفاتيح للسطوة:

في الماضي كنا نرى أمما يتحكم بأمرها ملك وبضع وزراء، ولم يكن يملك السطوة سوى رجال البلاط. لكن مع التقدم وانتشار الديمقراطية انتشرت السطوة وأصبحت في يد كثيرين، وأدى ذلك إلى الاعتقاد الخاطئ بأن السطوة أصبحت مشاعا ولم تعد تتركز في أياد محددة. الحقيقة أن دوائر السطوة قد انتشرت وتعددت ولكن لم تتغير طبيعتها، لم نعد نرى حاليا إلا القليلين

من الضغاة الذي يتحكمون بمصائر الملايين، لكن يظل هناك طغاة كثيرون يحكمون دوائرهم الصغيرة ويفرضون إرادتهم على الآخرين بإجادتهم لقواعد وألعاب السطوة والتأثير. داخل كل جماعة تنحصر السطوة في يد شخص أو اثنين على الأكثر لأن ذلك من الطبيعة البشرية التي لا تتغير: فالناس بطبيعتهم يتجمعون حول الشخصيات القوية كما تتجمع الكواكب حول الشمس.

لا ترهق نفسك عبثا بتوهم أن السطوة مشاع بين الناس لأن ذلك يؤدي بك لارتكاب أخطاء لا حصر لها، ويهدر وقتك وجهدك ويجعلك لا تصيب أهدافك أبدًا. رجال السطوة لا يهدرون وقتهم، من الخارج قد يجارون الشائع ويتظاهرون وكأن الجميع لهم سطوة ولكن من داخلهم يضعون أنظارهم على القلة القليلة داخل الجماعة التي تمسك بكل مقاليد الأمور ويركزون كل جهودهم عليهم، وحين تنشأ المشكلات يبحثون عن السبب في الشخصية القوية التي بدأت بتحريض الآخرين، وبعزل المحرض أو نفيه يستعيدون الهدوء والنظام.

اكتشف د. ميلتون هـ إريكسون أثناء ممارسته للعلاج الأسري أنه دائمًا ما يوجد شخص محدد داخل الأسرة هو الذي يثير فيها الفوضى والاضطراب، وكان يقوم رمزيا أثناء الجلسة بعزل المحرض أو مثير المشكلات بأن يبعده في جلسته عن الآخرين ببضع أقدام. بالتدريج كان أعضاء الأسرة الآخرون يدركون أن هذا الشخص المعزول هو مصدر ما يواجهونه من مصاعب. بمجرد أن تتعرف على المحرض وتلفت إليه أنظار الآخرين تكون قد حققت إنجازا كبيرا. ولتفهم أن قدرتك على التعرف على من يتحكم بآليات الجماعة تعد من المهارات التي لا غنى لك عنها، ولا تنس أن المحرضين يحققون أهدافهم بالذوبان بين الآخرين وإخفاء أفعالهم وسط استجابة الجماعة للمواقف التي تواجهها، وإن أظهرت للآخرين ما يفعله هؤلاء المحرضون تكون قد أجهضت جهودهم وتخلصت من إزعاجهم.

من العناصر الأساسية في أي لعبة استراتيجية هي أن تعزل قوى الخصم: في الشطرنج تحاول أن تحاصر الملك، وفي لعبة جو الصينية [أو ويجي اليابانية] يكون غرضك هو عزل قوات المنافس في جيوب صغيرة تشل حركتها وتجعلها عاجزة عن التهديد. وفي أغلب الأحوال يكون أفضل لك أن تعزل عدوك بدلا من أن تدمره، لأن ذلك أقل وحشية ويأتي بنفس النتيجة لأن في لعبة السطوة العزلة تعني الموت.

أفضل الطرق لعزل الخصم هي أن تقطع الطريق بينه وبين قاعدة سطوته. حين كان ماوتسي تونج يريد أن يتخلص من أحد خصومه من الصفوة الحاكمة لم يكن يهاجمه مباشرة بل يعمل بصبر وخلسة لعزله بزرع الفرقة بين حلفائه وإبعادهم عنه وتقليص دائرة من يدعمونه، وبسرعة يسقط الرجل بنفسه.

للحضور أهمية قصوى في لعبة السطوة. وفي الإغواء خاصة في مراحله الأولى عليك أن تكثف حضورك أو أن تخلق لدى من تريد أن تؤثر فيها الشعور بحضورك الدائم، وإن تكررغيابك يزول تأثيرك عليها. كان لدى روبرت سيسل رئيس وزراء إليزابيث ملكة إنجلترا منافسان أساسيان في حظوة الملكة هما العزيز الحالي لديها إرل إسكس وعزيزها السابق السير والتر رالي. دبر سيسل إبعاد الرجلين معا بإرسالهما في حملة ضد إسبانيا، وبغيابهما استطاع أن ينشر شباكه حول الملكة وأن يؤكد مكانته ككبير مستشاريها وأن يقلل من تعلقها برالي والإرل. الدرس هنا مزدوج: أولًا غيابك عن المشهد يعرضك للخطر، وعليك أن لا تختف أبدًا في وقت التوترات لأن غيابك يرمز إلى فقدانك للسطوة وفي النهاية يفقدك السطوة بالفعل. ثانيًا يمكنك أن تستدرج خصومك للابتعاد عن المشهد في اللحظات المصيرية وسيحقق لك ذلك أفضلية كبيرة.

عزل الآخرين له فوائد استراتيجية أخرى. حين تريد أن تفتن شخصا أو تغويـ(ـه) ـها لفعل شئ يكون من الحكمة أن تبعدهـ(ـا) عن واقعـ(ـه)ـا الاجتماعى المألوف، فذلك يجعلـ(ـه)ـا أكثر عرضة لتأثيرك، ويجعل حضورك لديـ(ـه)ـا طاغيًا. كان المحتالون الكبار يجدون الوسيلة لعزل فرائسهم عن وسطهم الاجتماعي المعتاد ويأخذونهم لبيئة لا تشعرهم بالطمأنينة والارتياح، فهذه البيئة تشعرهم بالضعف ويسهل عليهم تصديق خداعك. العزل إذن وسيلة قوية لوضع الآخرين تحت تأثيرك لافتانهم أو خداعهم.

ستجد الكثيرين من أصحاب السطوة يعزلون أنفسهم عن رعيتهم، لأن السطوة تصيبهم بالغرور وتشعرهم بأنهم أعلى من الآخرين أو لأنهم يفقدون براعة التواصل مع عامة الناس. تذكر أن ذلك يضعفهم ومهما كانت سطوتهم سيسهل عليك أن تستغل نقطة ضعفهم هذه.

استطاع الراهب الروسي راسبوتين أن يفرض سطوته على القيصر نيقولاس والقيصرة ألكسندرا باستغلال عزلتهما الشديدة عن شعبهما. ألكسندرا بالأخص كانت أجنبية وبعيدة عن عامة الناس، وتمكن راسبوتين أن يستفيد من أصوله الريفية ليشبع رغبتها في التواصل مع رعيتها ونال بذلك حظوة كبيرة لديها. وهكذا وحين دخل راسبوتين إلى دائرة السطوة وضع عينيه على الشخصية الأولى التي تملك الأمر والنهي في روسيا (فقد كانت القيصرونة متسلطة على زوجها)، ولم يكن في حاجة إلى عزلها لأنها كانت بالفعل معزولة عن الآخرين. يمكنك باستخدام استراتيجية راسبوتين أن تحقق سطوة عظيمة: ابحث عن الأشخاص الذين يحتلون مناصب رفيعة والذين يعزلون أنفسهم عن من حولهم، فهم كالتفاح الناضج الذي يتساقط بين يديك، والذين من السهل عليك أن تفتنهم ومن السهل عليهم أن يرفعوك إلى أعلى درجات السطوة.

أخيرًا فإن الحكمة في ضربك للراعي أن ذلك يخيف الخراف ويخضعهم لك بشكل أكبر مما تتخيل. حين قاد فرناندو كورتيز وفرانسيسكو بيزارو قواتهما الصغيرة ضد إمبراطوريتي الأزتك والإنكا لم يرتكبا خطأ الحرب على جبهات متعددة ولم تخفهم الأعداد المحتشدة ضدهما بل أسرا الملكين موكتزوما وآتاهوالبا، وبسقوطهما لم يعد لدى رعيتهما من يجمعهم وتشتت جهودهم. أسقط القائد واستغل تشوش الرعية لتحقيق السطوة التي تريدها.

الصورة.

قطيع الخراف السمان.

لا تضيع وقتك السمين في اقتناص خروف أو اثنين، ولا تخاطر بحياتك بمهاجمة الكلاب التي تحرس القطيع، بل استدرج الراعي بعيدا وسوف تتبعه الكلاب وحينها ستتساقط الخراف في يدك واحدا بواحد.

اقتباس من معلم: إن أردت قوسا خذ الأقوى، وإن أطلقت سهما فليكن الأطول. ولكي تضرب الفارس صوب على الفرس. وإن أردت أن تبيد عصابة اقتل الرئيس لأن من الصعب أن تقتل الجميع. وإن كان يمكنك أن توقف هجوم عدوك بالقضاء على القائد فماذا يفيدك أن تثخن في القتل؟

(الشاعر الصيني توفو، أسرة تانج، القرن الثامن).

عكس القاعدة:

كتب مكيافيللي "حين تريد أن تضرب شخصا اضربه الضربة التي لا تسمح له أن يعود لينتقم منك". وإن سعيت لعزل عدو احرص على أن تفقده الوسائل التي تمكنه من أن يرد لك الضربة. ولا تطبق القاعدة التي ذكرناها في هذا الفصل إلا أن كنت تملك السطوة والوضع الذي يؤمنك من انتقام خصمك.

رأى أندرو جونسون الذي خلف إبراهام لنكولن على رئاسة الولايات المتحدة أن أوليسيس س. جرانت عضو مزعج في حكومته وبدأ في عزله لإجباره على التنحي، ولكن ذلك أغضب الجنرال العظيم جرانت وجعله يكون قاعدة تدعمه في الحزب الجمهوري وتمكن من الفوز بالرئاسة في الانتخابات التالية. كان من الأكثر حكمة بكثير أن يحافظ على رجل مثل جرانت تحت عباءته بدلا من أن يؤذيه ويدفعه للانتقام. ومن الأفضل لك غالبًا أن تحتفظ بالناس في صفك لتتمكن من مراقبة أفعالهم عن أن تجعلهم خصوما غاضبين يرغبون في الانتقام منك. قرب الآخرين منك ويمكنك حينها أن تفتت سرا القاعدة التي تدعمهم بحيث إن أتى الوقت الذي تريد فيه أن تتخلص منهم ستتمكن من إسقاطهم بسرعة قبل حتى أن ينتبهوا لما يحدث لهم.

القاعدة ٤٣
لا تأخذ الناس بالقهر
بل بالتودد والإقناع

الحكمة:

الطغيان وقهر الناس يسقطك حتمًا في النهاية. تعلم استدراج الآخرين لفعل ما تريد. من تستدرجه بالإغواء يظل تابعا مخلصا لك. يتطلب الإغواء أن تفهم نفسية ونقاط ضعف من تتعامل معهم. لين مقاومتهم بالتلاعب بمشاعرهم وبكل ما يرغبهم ويرهبهم. تجاهلك لمشاعر أتباعك ينمي داخلهم الحقد والكراهية ضدك.

انتهاك القاعدة:

قرب انتهاء حكم لويس الخامس عشر كان الناس يشتاقون للتغيير، وحين تزوج حفيده وخليفته على العرش الذي أصبح لاحقًا لويس السادس عشر من ماري أنطوانيت ابنة إمبراطورة النمسا شعر الفرنسيون ببارقة أمل. استطاعت العروس بجمالها وروحها المشرقة أن تشيع في القصر ألقا جديدا بعد أن أفسده لويس الخامس عشر بالنزوات والفسوق. وحتى العامة الذين لم يروا الأميرة كانوا يتحدثون عنها بحب وحماس. كان الجميع قد سأموا من سيطرة العشيقات الكثيرات للويس الخامس عشر على مقاليد الأمور وكانوا يشتاقون لملكة يحبونها ويبجلونها. وحين كانت ماري تتجول في شوارع

باريس كانت الجموع تحشد حول عربتها الملكية وتحييها، وكتبت لأمها وقتها "إنها لنعمة حقيقية أن يحبك الناس هذا الحب الكبير دون أن تبذل جهدا".

في عام ١٧٧٤ مات لويس الخامس عشر وتولى لويس السادس عشر الحكم. وبمجرد أن أصبحت ملكة أطلقت ماري أنطوانيت لنفسها العنان للتمتع بالملذات التي تعقشها - فكانت تشتري وترتدي أغلى الثياب والمجوهرات وتصنع تسريحات شعر مبهرة كان بعضها يمتد لثلاث أقدام فوق رأسها، وأخذت تلهي نفسها بحفلات تنكرية لا تنقطع ولم تشغل نفسها أبدًا بمن سيدفع عنها هذه التكاليف.

كان أكبر متع ماري أنطوانيت هو أن تصمم وتنفذ روائع جنة عدن التي صنعتها في قصر بيتي تريانون الذي بنته على أراضي الفرساي وجعلت له حدائقه الخاصة. حرصت على أن تكون الحدائق "طبيعية" على قدر الإمكان فحتى الطحالب كانت تأمر بوضعها باليد حول الأشجار والأحجار، ولكي تضفي مزيدا من الجمال الرعوي استأجرت فلاحات يحلبن أجمل الأبقار في المملكة ويصببنه في أوان من الخزف الملكي، واستأجرت فتيات للغسيل وصناعة الأجبان يرتدين أزياء أشرفت بنفسها على تصميمها، وفتيانا يرعون خرافا حول أعناقها أرابطة من الحرير. وحين كانت تنظر لحظائرها كان يمتعها هذا المشهد الرعوي وكأنه لوحة، وكانت حين تشعر بالملل تطوف في حدائق البيتي تريانون تقطف الأزهار أو تتأمل "الفلاحين الطيبين" يقومون "بواجباتهم". أصبح القصر عالما مستقلا وسحريا لا يدخله إلا المختارون.

مع كل نزوة من نزوات الملكة كانت ترتفع تكاليف البيتي تريانون ارتفاعا باهظا، في الوقت الذي كانت فرنسا تتجه فيه نحو الهاوية: انتشرت

المجاعة وتصاعد تذمر الشعب، وحتى مجتمع الصفوة البعيد عن الفقر كان يشعر بالغضب لأن الملكة كانت تعاملهم وكأنهم أطفال، ولم تكن تهتم إلا للمقربين منها وكانوا قليلين للغاية: لم تشغل ماري أنطوانيت باستياء من حولها ولم تخالط سكان باريس أو تستمع لوفودهم ولم تقرأ طوال فترة حكمها أي تقرير وزاري عن أحوال البلاد.لم تفعل أيا من ذلك لأنها كانت ترى أن من حقها كملكة أن يحبها رعيتها وأن ليس هناك ما يفرض عليها أن تظهر لهم أنها تبادلهم هذا الحب.

في عام ١٧٨٤ تعرضت الملكة لفضيحة احتيال فقد اشترت عقدا من الماس باهظ الثمن وتبين أنه مزيف وكان ذلك جزءا من عملية احتيال واسعة.أثناء محاكمة المحتالين انتشر بين الناس مدى البذخ والإسراف الذي تحياه الملكة وعرفوا ما تنفقه على مجوهراتها وثيابها وحفلاتها التنكرية. أطلقوا عليها اسم "مدام سفيهة"ومن وقتها أخذ استياؤهم يتصاعد يومًا بعد يوم. وحين كانت تجلس في مقصوراتها بالأوبرا كان الناس يزعجونها بالصفير، وحتى مجتمع الصفوة انقلب ضدها، ففي الوقت الذي كان يتصاعد فيه بذخها كانت البلاد تتجه نحو الخراب.

بعد خمس سنوات، وفي عام ١٧٨٩حدث أمر جلل: بدأت ثورة الشعب في فرنسا، لكن الملكة لم تهتم ورأت أن الناس يعبرون عن شئ من التمرد وأن الأمور ستعود لحالها بسرعة وتعود هي لسابق حياتها. في نفس العام زحفت حشود الناس إلى الفرساي وأجبرت الأسرة الملكية على الإقامة في باريس. كان ذلك انتصارا للثوار ولكنه كان أيضًا فرصة للملكة كي تصلح ما أفسدته وتوطدعلاقتها بالناس، ولكنها لم تتعلم أبدًا الدرس وطوال فترة إقامتها في باريس لم تخرج من قصرها ولو لمرة واحدة. لم يكن يهمها أن يحترق شعبها أو يأكله الخراب.

في عام ١٧٩٢ أعلن الثوار رسميا انتهاء الملكية وألقوا القبض على الملك والملكة ووضعوهما في السجن، وفي العام التالى تم إدانة لويس السادس عشر وقطع رأسه بالمقصلة. وأثناء انتظار ماري أنطوانيت لنفس المصير لم يبرز أحد للدفاع عنها - لا من أصدقائها في البلاط ولا من الملوك الآخرين في أوروبا الذين كان من مصلحتهم أن ينجدوا النظام الملكي حتى يثبتوا لمن يفكر في الثورة في بلادهم أن التمرد لا يفيدهم. ولم تدافع عنها أسرتها في النمسا ولا حتى أخوها الذي تولى عرش بلاده. أصبحت ماري أنطوانيت منبوذة من كل العالم، وفي أكتوبر من عام ١٧٩٣ أحنت رقبتها أخيرًا تحت نصل المقصلة ولكنها حتى وهي تواجه هذه النهاية المريرة لم تظهر أي تواضع أو ندم.

التعليق:

تعرضت ماري أنطوانيت منذ صغرها لمعاملة أكسبتها أسوأ الطباع، فحين كانت لا تزال أميرة صغيرة في النمسا كان الجميع يغدقون عليها بالتدليل والتملق، وحين انتقلت لتصبح الملكة المستقبلية لفرنسا أخذ كل من في القصر يهتم بها ويتودد إليها. لم تتعلم أبدًا كيف تؤثر في الآخرين وأن تتناغم مع متطلباتهم النفسية. لم يكن عليها طوال حياتها أن تبذل أي جهد لتحصل على ما تريد أو أن تتعلم فنون المكر والإقناع والتخطيط لتصرفاتها، وكان مصيرها كمصير كل من تعرضوا للتدليل وإشباع كل رغباتهم في صغرهم بأن أصبحت صورة متوحشة للتبلد والقسوة وللا مبالاة بالآخرين.

أصبحت ماري أنطوانيت محل كراهية أمة بكاملها لأنه لا أحد يحتمل معاملة لا يحاول فيها الآخر أن يفتنه أو يقنعه حتى وإن كان بقصد الخداع. لا تظن أن ماري أنطوانيت امرأة من عصر فات أو أن أمثالها قليلون في عصرنا

الحالي، بل هم اليوم أكثر مما كانوا في أي وقت مضى. أمثالها يعيشون في فقاعتهم الخاصة ويشعرون بأنهم مولودين ملوكا يستحقون أن يهتم الناس بهم ولا يهتمون بطبائع الآخرين بل يتعاملون مع الناس بغطرسة. تدليلهم وإشباع رغباتهم في الطفولة يجعلهم يشعرون حين يكبرون أن من حقهم أن ينالوا كل شئ دون جهد. ويظنون أن الناس مسحورون بهم ولذلك لا يحاولون أن يتعلموا كيف يؤثرون فيمن حولهم.

هذه الطباع كارثية في عالم السطوة، وعليك أن تنتبه دائمًا لمن حولك وتكتشف طبائعهم وتصيغ كلماتك بالطريقة التي تجذبهم وتفتنهم، وكل ذلك يتطلب منك الجهد والمهارة. وكلما علا منصبك تزداد حاجتك لتعلم التناغم مع قلوب وعقول رعاياك حتى تجعل منهم قاعدة تدعمك وتحفظ سطوتك. بدون هذه القاعدة ستتخلخل مكانتك ومع أي هبة ريح سيتخلى عنك الجميع ويبتهجون كثيراً بسقوطك.

مراعاة القاعدة:

في عام ٢٢٥ واجه شيكو ليانج المخطط الاستراتيجي الصيني البارع ورئيس وزراء مملكة شو موقفا صعبا: أعدت مملكة واي لشن هجمة ساحقة على مملكته من الشمال والأسوأ أنها تحالفت مع البلاد البربرية في الجنوب التي يقودها الملك مانجهو. كان على شيكو ليانج أن يرد هذا التهديد القادم من الجنوب إن كان له أن ينتصر في حربه مع مملكة واي من الشمال.

بينما كان شيكو ليانج يحشد قواته للزحف إلى برابرة الجنوب نصحه أحد الحكماء في معسكره أنه لن يتمكن من إرساء السلام في تلك المنطقة بالقوة، لأنه يستطيع بالفعل أن يهزم مانجهو ولكن حين يعود ليحارب واي

في الشمال فإن البرابرة سيعاودون غزوالبلاد. قال له الحكيم "الأفضل لك أن تغزو القلوب وليس المدن، وثقتي كبيرة أنك تعرف كيف تأسر قلوب هؤلاء الناس". فأجابه شيكو ليانج "كأنك تقرأ أفكاري".

كما توقع ليانج بادره مانجهو بهجوم قوي، لكن ليانج استطاع أن يستدرجه لفخ ويقتل معظم جنوده وأسر مانجهو نفسه، لكن بدلا من أن يهين أسراه أو يعاقبهم أتى بهم وأمر بفك قيودهم وقدم إليهم الطعام والشراب ثم خاطبهم قائلًا "أنتم جميعًا رجال صالحون، وأعرف أن لكم آباء وزوجات وأبناء ينتظرون عودتكم ويذرفون عليكم الدموع. سوف أطلق سراحكم لتعودوا إلى بيوتكم وإلى أحبائكم وتطمئنوا خوفهم عليكم" فشكره الرجال وهم يبكون من التأثر. بعدها أرسل ليانج من يأتيه بمانجهو الذي كان قد فصله عن باقي الجنود وسأله "ماذا تفعل إن أطلقت سراحك؟". أجابه مانجهو "أحشد جيشي وأحاربك من جديد وهذه المرة أهزمك، وإن أسرتني ثانية سأدين لك بالخضوع والولاء". لم يكتف ليانج بإطلاق سراح مانجهو بل منحه فرسا مسرجا، وحين سأله قادة جيشه غاضبين عن سبب ذلك أجابهم "يسهل عليَّ دائمًا أسر هذا الرجل كما يسهل علي إخراج شئ من جيبي، ما أريده هو قلبه وولاءه لي وحين أتمكن من ذلك سوف يسود السلام هنا في الجنوب".

هاجم مانجهو ثانية كما قال، لكن ضباطه الذين أثر فيهم الإحسان تمردوا وأسروه وأتوا به إلى ليانج. أعاد عليه ليانج نفس السؤال السابق فأجابه مانجهو أنه لم ينهزم في حرب شريفة بل بخيانة ضباطه ولذلك سوف يعود للحرب مرة أخرى وإن أسره للمرة الثالثة فسوف يدين له بالخضوع والولاء.

ظل ليانج يتفوق على غريمه مرة بعد أخرى بالحيلة والمكر، وفي كل مرة كانت قوات مانجهو تضيق به، فقد ظل ليانج يعاملهم بكرامة ولذلك فقدوا حماسهم لمحاربته. وفي كل مرة كان ليانج يطلب من مانجهو أن يستسلم لكنه كان يأتي في كل مرة بعذر جديد: لقد خدعتني، أو تعثر حظي أو غير ذلك من الذرائع. وإن أسرتني ثانية أقسم أنني لن أخونك. وكان ليانج يطلق سراحه.

حين أسر مانجهو للمرة السادسة سأله نفس السؤال من جديد وأجابه مانجهو "إن أسرتني للمرة السابعة فسوف أمنحك إخلاصي ولن أتمرد عليك". رد ليانج "حسنا.. لكن إن أسرتك من جديد فلن أطلق سراحك".

ذهب مانجهو بجنوده إلى أقصى أطراف مملكتهم لينشد العون من وو توجو ملك ووجي الذي كان لديه جيش هائل ورهيب. كانوا جنود وو توجو يحملون دروعا مصنوعة من فروع مغزولة ومنقوعة بالزيت وبعد أن تجف تصبح صلابتها لا تخترق. زحف وو توجو ومانجهو بجيشيهما للقاء ليانج فتظاهر المخطط البارع بالهلع وانسحب بسرعة مستدرجا أعداءه إلى وادٍ ضيق، وأشعل النار حولهم فامتدت النيران إلى زيت الدروع وأحرقت الجنود جميعًا.

استطاع ليانج أن يبعد مانجهو وبطانته عن مذبحة الوادي وأسر الملك للمرة السابعة. لم يحتمل ليانج رؤية أسيره بعد تسببه في موت كل هذه الأعداد وأرسل إليه مبعوثا قال له "لقد أرسلني الملك لإطلاق سراحك. أعد جيشك إن استطعت وحاول من جديد أن تهزمه". ذهب مانجهو ووقع على ركبتيه زاحفا وباكيا أمام ليانج وقال له "أيها الوزير العظيم أنت حليف السماء ولن نقاومك بعدها أبدًا نحن أبناء الجنوب". سأله ليانح "هل استسلمت الآن؟"

فأجابه مانجهو"أنا وأبنائي وأحفادي مسَّنا كرمك الذي بلا حدود، فكيف لنا أن لا نخضع لك؟"

أعد ليانج مأدبة كبيرة تشريفا لمانجهو وأعاده إلى عرشه وأعاد له الأراضي التي أخذها منه ثم عاد إلى الشمال آمنا على الجنوب، ولم يعد في حاجة إلى أن يعود إليه مرة أخرى لأن مانجهو أصبح حليفه المخلص الذي لا يمكن لأحد أن يفصله عنه.

التعليق:

كان أمام شيكو ليانج خياران: أن يسحق الجنوبيين بهجمة واحدة مكثفة أوأن يكسبهم إلى صفه بالصبر والتودد. أكثر رجال السطوة يميلون للخيار الأول ولا يفكرون أبدًا في الثاني، لكن القادة الحقيقيين هم الذين يفكرون للأمام: قد يأتي الخيار الأول بنتائج سهلة وسريعة لكنه يرسب مع الوقت لدى الآخرين مشاعر مريرة، وتتحول مرارتهم إلى حقد وكراهية تجعلك دائمًا في خطر - فتبذل جهودا كبيرة لحماية ما اكتسبته ويجعلك ذلك متجهزا ومرتابا باستمرار، أما الخيار الثاني فأصعب ولكنه لن يعطيك راحة البال فحسب ولكن يجعل الذي بينك وبينه عداوة كأنه ولي حميم.

خذ وقتك لتتعرف على مشاعر من تتعامل معهم ونقاط تأثرهم النفسية، ولتعلم أن استخدام القوة يزيد مقاومة الآخرين. أما القلب فهو المفتاح للوصول إلى معظم الناس: لأن معظمنا كالأطفال تحكمنا مشاعرنا. ولكى تلين قلوب من تتعامل معهم عليك أن تستخدم الشدة والتسامح بالتبادل، حرك مخاوفهم ولكن لاتنس أن تثير فيهم أيضًا مشاعر الحب والحرية والعائلة وغير ذلك، وبمجرد أن يخضعوا لك ستجدهم حلفاء لك يناصرونك بقوة طوال حياتهم.

> ترى الحكومات الناس وكأنهم مجرد جموع، لكن رجالنا ليسوا كأي رجال، فهم ليسوا أجزاء من كراديس بل أفراد مستقلين... ومملكتنا تقع في قلب كل رجل من رجالنا.

أعمدة الحكمة السبعة، ت.إ. لونس، ١٨٨٨. ١٩٣٥

مفاتيح للسطوة:

في لعبة السطوة ستجد حولك دائمًا أناس لا يهمهم مساعدتك إلا إن كان ذلك يعود عليهم بالفائدة، وإن لم يكن معك ما تعرضه عليهم فسوف يعاملونك بجفاء لأنهم سيرونك إما منافس أو تافه يضيع وقتهم. من يستطيعون اختراق هذا الجفاء هم الذين يعرفون كيف يجدون المفاتيح التي يصلون بها إلى قلوب وعقول الغرباء ليجذبوهم إلى صفهم، أو عند الضرورة يخترقونهم لمجرد تليين دفاعاتهم وتوجيه الضربات المؤثرة إليهم. لكن أكثر الناس لا يتعلمون هذا الجانب من اللعبة، وحين يقابلون شخصا لا يتناءون بأنفسهم ليتعرفوا على الخصائص المميزة له بل يتحدثون عن أنفسهم ويحاولون إقحام آراءهم ومشاعرهم في ذهنه، ويجادلون ويستعرضون سطوتهم. ولن يؤدي إكبارهم لأنفسهم إلى زيادة مكانتهم عند المستمع بل يولد لديه العداوة والنفور لأنه لا شئ يغضب الإنسان أكثر من تجاهل الآخر لشخصه وسماته المميزة، فذلك يشعره أن محدثه يعامله كأنه نكرة لا يستحق اهتمامه.

تذكر أن سر الإقناع هو تليين مشاعر الآخرين وتذويب جفاءهم بلطف. افتنهم بسلاح مزدوج: أثر في مشاعرهم وتلاعب بأفكارهم. انتبه لما يميزهم عن الآخرين (أي سر تفردهم) وكذلك لما يشتركون فيه مع غيرهم (من حيث المشاعر العامة التي تأخذ بألبابهم). تفهم مشاعرهم الأساسية

مثل الحب أوالكره أو الغيرة، وبمجرد أن تحرك فيهم هذه المشاعر ستزول مقاومتهم ويسهل عليك إقناعهم.

ذات مرة أراد شيكو ليانج أن يبعد أحد القادة المهمين في مملكة منافسة عن التحالف مع تساوتساو عدوه اللدود. لم يتحدث مع القائد عن قسوة تساوتساو أو سوء أخلاقه، بل أقنعه أن تساوتساو معجب بزوجته الحسناء. وكان ماوتسي تونج يخاطب دائمًا مشاعر الجموع ويحدثهم بلغة بسيطة. كان ماو مثقفا وقارئا متعمقا لكن في خطبه كان يعبر عن معاناة الجموع بأمثلة جسدية تخفف عنهم مخاوفهم وهمومهم، ولم يكن يتحدث عن الفوائد العملية الكبرى لأي مشروع يبدأه بل كان يصف لهم كيف سيؤثر في حياتهم اليومية العادية. ولا تحسب أن هذا الأسلوب يؤثر فقط في الأميين أو الأقل ثقافة - لأن ذلك يفتن الجميع، فكل من على الأرض مصيرهم الفناء ولذلك يرغبون في التعلق والانتماء، وإن حركت لهم هذه المشاعر وأشعرتهم أنك تفهم تفاصيل حياتهم فلن يترددوا عن منحك قلوبهم وولاءهم.

أفضل طريقة لفعل ذلك أن تصدم توقعات الآخرين بالطريقة التي فعلها شيكو ليانج حين أطلق سراح الأسرى في حين كانوا يتوقعون منه أشد العذاب، لقد مس ما في أعماق نفوسهم فلانت قلوبهم له. استغل دائمًا هذا التباين: حين تدفع الناس لليأس وتجعلهم يتوقعون أشد الألم والمعاناة ثم تمنحهم أي شئ يبهجهم أو يفرج عنهم مخاوفهم ويمنحهم الأمان تتحقق لك عليهم سطوة كبيرة.

يكفيك أن تظهر بعض اللفتات الرمزية حتى تكسب ود الناس وتعلقهم بك، فقيامك بعمل يوحي باهتمامك بهم وتضحيتك بذاتك من أجلهم كأن

تظهر لهم أنك تشعر بألمهم ومعاناتهم وتشاركهم فيها يجعلك قدوة ومثالا في أعينهم حتى وإن كانت تضحياتك أنت رمزية وبسيطة وتضحياتهم هم حقيقية وكبيرة. وحين تدخل جماعة عليك أن تقوم بعمل يظهر الود والاهتمام بالآخرين حتى تلين لك قلوبهم ويسهل عليهم القيام بالأعمال الصعبة التي ستطلبها منهم لاحقًا.

حين كان ت.إ. لورنس [لورنس العرب] يحارب الأتراك في صحراء الشرق الأوسط أثناء الحرب العالمية الثانية تكون لديه استبصار عميق: تأكد أن الحرب المعتادة لم تعد تصلح للعصر الحديث، فقد ذاب الجندي التقليدي في جحافل الجيوش الهائلة وتحول إلى قطعة شطرنج يحركها قادته، فعزم لورنس على أن يغير ذلك ويتعامل مع قلب وعقل كل جندي كأنه مملكة يريد أن يغزوها لأن الجندي المؤمن بالحرب والمتحمس لها من داخله يحارب بصلابة ومرونة لا يحارب بها الجندي الدمية.

يصدق استبصار لورنس إلى يومنا هذا في كل مجالات الحياة، فنحن جميعًا نشعر بالاغتراب كأننا ضائعون في متهة ونرتاب من أصحاب السلطة ولذلك فإن أي محاولة لفرض السطوة بالطرق المباشرة والصريحة يؤدي إلى مردودات عكسية وخطيرة. بدلا من أن يجعل رعاياك دمى تتحرك بأمرك تعلم كيف تكسب قلوبهم وعقولهم لتحمسهم للهدف الذي تريد تحقيقه، فلن يسهل ذلك إنجاز أعمالك فحسب بل يمنحك مهلة تخطط فيها لخداعهم إن كان عليك ذلك. ولكي تكسب الناس عليك أولًا أن تتعرف على الخصائص النفسية لكل منهم ولا تكن من السذاجة بحيث تظن أن ما ينجح مع شخص ينجح مع آخر. لكي تتعرف على مفاتيح شخصيات أتباعك اترك لهم حرية التعبير بصراحة وانفتاح، لأن ذلك يكشف مواطن ميلهم ونفورهم وهذا

هو الرافعة الحقيقية التي يمكنك أن تحركهم بها. أسرع الطرق للأخذ بألباب الناس هوأن تبين لهم بالتجربة العملية البسيطة ما الذي سوف يتحقق لهم من اتباع ما تدعوهم إليه، فالمصلحة هي أقوى الدوافع: الأهداف النبيلة تأخذ بألباب الناس لفترة ولكن بمجرد أن يخفت الحماس يبدأ كل منهم في التفكير في مصلحته. والأساس الحقيقي للجندية هو المصلحة، وأنجح الحملات هي التي تستخدم غاية نبيلة تغطي بها على فجاجة سعي أصحابها لتحقيق مصالحهم الشخصية، فالأهداف النبيلة تحمس الناس والمصالح تدفعهم لإكمال المشوار.

أفضل من يجيدون الأخذ بألباب الناس هم الفنانون والمفكرون ومن يستطيعون أن يصيغوا كلماتهم بشاعرية، لأن الأمثلة والتشبيهات واستثارة الخيال تعبر عن الأفكار بطريقة أكثر تأثيرا بكثير من الكلمات العادية. لذلك من الذكاء أن تجعل في جعبتك دائمًا فنان أو مفكر يجيد التأثير في الناس. كان الملوك يحتفظون دائمًا بكتيبة من المبدعين، فكان فردريك الأكبر يقرب منه فولتيير (إلى أن اختلف معه)، وكان نابليون يستعين بجيته. وعلى عكس ذلك كان اضطهاد نابليون الثالث لفيكتور هوجو ونفيه من فرنسا من الأسباب التي ساعدت على كراهية الناس له والتي أدت في النهاية إلى سقوطه. من الخطر إذن أن تعادي من لديهم القدرة على التعبير والأفضل أن تقربهم منك وأن تستفيد من مواهبهم لصالحك.

أخيراً عليك أن تتعلم اللعب بالأرقام وتعلم أن زيادة أعداد مؤيديك تدل على رسوخ سطوتك. كان لويس الرابع عشر يعرف أنه يمكن لرجل واحد في بلاطه إذا شعر بالنبذ والتجاهل أن يثير رجال البلاط الآخرين ضده وأن يزعزع سطوته كملك ولذلك كان يتقرب من رجال الصفوة حتى أقل

رجل فيهم. عليك أنت أيضًا أن تتخذ الحلفاء والأصدقاء من كل المستويات الاجتماعية وتأكد من أنه سيأتي عليك اليوم الذي تحتاج فيه لخدمات كل رجل فيهم.

الصورة.

ثقب المفتاح.

يبني الناس جدرانا تفصلهم عن الآخرين، لا تحاول أبدًا أن تخترق هذه الجدران بالقوة لأن ذلك لن يفعل إلا أن يضع بينك وبينهم جدرانا جديدة. هناك أبواب داخل الجدران تنفذك إلى قلوبهم وعقولهم، داخل كل باب ثقب لإدخال المفتاح. ابحث عن المفتاح المناسب وسيسهل عليك الدخول إليهم دون أن يبدو عليك قبح ووقاحة الاقتحام.

اقتباس من معلم: أصعب خطوة في إقناع شخص هي أن تعرف ما يدور في قلبه لتنتقى الكلمات التي تناسبه... لهذا يتوجب على أي شخص يريد أن يكون مقنعا أمام العرش أن يتعرف على ما يسعد الحاكم وما ينفره، وما يتمناه وما يقلقه حتى يتمكن من الوصول إلى قلبه.

(هان فاي تسو، فيلسوف صيني، القرن الثالث ق.م.)

عكس القاعدة:

لا يمكنك أن تجد عكسا مفيدا لهذه القاعدة.

القاعدة ٤٤
جرد عدوك وأفقده اتزانه
باستراتيجية المرآة

الحكمة:

المرايا تعكس الواقع ولكنها أيضًا تشوهه ولذلك فهي أدوات بارعة للمكر والخداع. استراتيجية المرآة هي أن تحاكي أفعال الآخرين لتشوشهم وترهبهم وتفقدهم تفكيرهم المتزن أو لتفتنهم وتشعرهم بأنك تفهم ما في أعماق نفوسهم أو لتلقنهم درسا يجعلهم يتذوقون مما جنت أيديهم. استراتيجية المرآة من الاستراتيجيات الفعالة للغاية والتي لا يفلت من سطوتها إلا القليلون.

تأثيرات المرآة تصنيف تمهيدي:

المرايا خادعة. حين ننظر في المرآة لا نرى غالبًا إلا الصورة التي تريحنا وترضينا، ولا نحب أن ندقق حتى لا نرى التجاعيد والعيوب، لكن لو ركزنا مليا سنرى أنفسنا كما يرانا الآخرون أي كأشخاص مثلنا مثل غيرنا. هذا الشعور سيفزعك لأنه سيجعلك ترى نفسك من الخارج دون الروح والأفكار والمشاعر التي تميزك عن غيرك أي سترى نفسك كشئ وليس ذات.

استراتيجية المرآة هي أن نحول أنفسنا لما يشبه المرآة التي يرى فيها الناس صورتهم التي تفزعهم أو تفتنهم.في هذه الاستراتيجية قد نقلد أفعال الآخرين

وتحركاتهم ونرسم لهم صورة لأنفسهم هزلية من الروح لنربكهم ونفقدهم أعصابهم. وقد نقوم بالأمر بطريقة مغايرة بحيث يرون فينا رغباتهم وتمنياتهم وذلك يغريهم ويجردهم من دفاعاتهم، وهذا هو التأثير النرجسي للمرايا. وفي الحالتين سيعمل تأثير المرآة على إفقاد الآخرين لتوازنهم سواء بالغضب أو الافتتان، وفي هذه اللحظة ستتاح لك القدرة على أن تتلاعب بهم أو تغريهم لما تريد. ولهذا التأثير سطوة كبيرة لأنه يتعامل مع أكثر المشاعر عمقا وبدائية لدى الإنسان.

في عالم السطوة هناك أربعة تأثيرات أساسية لاستراتيجية المرآة.

التأثير المحيد: تصف الأسطورة الإغريقية أنه كان لميدوسا جوردون شعر من الأفاعي ولسان بارز وأنياب ضخمة ووجه شديد القبح بحيث يحول كل من يراه من الخوف إلى حجر، لكن استطاع البطل برسيوس أن يذبحها بأن صقل درعه البرونز وحوله إلى مرآة حتى يمكنه التسلل إليها ويقطع رأسها دون أن ينظر إليها مباشرة.تحول الدرع في الإسطورة إلى مرآة لكن المرآة نفسها كانت تعمل كدرع: فقد جعلت ميدوسا لا ترى إلا انعكاسا لأفعالها، ولم تر برسيوس ينسل من خلف الستار ليقضي عليها.

وتلك هي خلاصة التأثير المحيد: حين تفعل ما يفعله عدوك وتتبع تحركاته بأدق ما تستطيع لن يتمكن من إدراك مقاصدك - لأن مرآتك ستعميه عن تحركاتك، ولأن أي استراتيجية للتعامل مع الخصم تعتمد على ردود فعله الحقيقية التي تكشف عن أسلوبه وتمكن من توقع تحركاته القادمة، وسوف تحرمه من فعل ذلك معك إن كنت تقلد تحركاته. لهذا التأثير أثر ساخر ومستفز، وكلنا يذكر ما كان يحدث في طفولتنا حين كان أحدهم يقلد حركاتنا كأنه مرآة لنا، وكيف كنا نغضب ونرغب في ضربه. الكبار أيضًا يؤدون هذه اللعبة ولكن بطريقة خفية، فيمكنك أن تربك عدوك وتفقده

أعصابه بأن تخفي استراتيجيتك بالتصرف وكأنك مرآة لأفعاله، وفي السر تدفعه إلى كمين لا يراه أو أن توقعه في الفخ الذي أعددته لك.

تستخدم هذه الطريقة في الاستراتيجيات العسكرية منذ أيام صن تسو، وفي عصرنا الحالي كثيرًا ما تستخدم في الحملات الانتخابية، وتفيدك أيضًا في المواقف التي لا يكون لك فيها استراتيجية محددة. وتلك هي مرآة المحارب.

هناك استخدام معكوس للتأثير المحيد هو استراتيجية الظل: أن تكون كالظل الذي يعكس كل حركة يقوم بها خصمك دون أن يراك. استخدامك لا ستراتيجية الظل يمكنك من جمع المعلومات التي سوف تفيدك لاحقًا في تحييد استراتجياتهم وإحباط كل خطوة يقومون بها.واستراتيجية الظل فعالة لأن تتبعك لتحركات الآخرين يمنحك فهما عميقا لعاداتهم وأساليبهم، وهي الاستراتيجية المفضلة لدى المحققين والجواسيس.

التأثير النرجسي. تحكي الأسطورة أن الأمير الإغريقي نرجس عشق صورته حين رآها منعكسة على ماء البحيرة. لم يكن يعرف أنها صورته وحين عرف أدرك أنه لن ينال أبدًا من يحب فأغرق نفسه ومات من اليأس والحزن. لدينا جميعًا نفس المشكلة لأننا نحب أنفسنا بعمق ولكنه حب محبط لا يشبع أبدًا فلا يمكننا أن ننال من نحب لأن لا وجود له خارجنا. التأثير النرجسي يلعب على هذه النرجسية التي لا يخلو منها أحد: بأن تنظر في أعماق الآخرين وتتعرف على أعمق رغباتهم وقيمهم وأذواقهم ومشاعرهم وتجعلهم يرونها فيك وكأنك صورة لأنفسهم تجسدت خارجهم.

قدرتك على أن تتقمص ما في دخيلة أنفس الآخرين يمنحك سطوة كبيرة عليهم تصل بهم إلى درجة العشق.

تلك ببساطة هي القدرة على محاكاة الآخرين ليس جسديا ولكن نفسيا، وهي سطوة هائلة لأنها تروي الشعور الطفولي غير المشبع للذات. في العادة يغرقنا الناس بطوفان من خبراتهم وأذواقهم هم، ولا يبذلون أي جهد لرؤية الأمور بعيوننا نحن، وذلك شئ مزعج ولكنه يتيح لك فرصا: إن جعلت الآخر يشعر أنك تفهمه بتقمصك لمشاعره الدفينة فسوف يتجرد من دفاعاته ولا يستطيع أن يقاومك ببساطة لأن الإنسان لا يجد نفسه في شخص آخر إلا نادرًا. لا يستطيع أحد أن يقاوم هذا الشعور بالتجانس مع شخص آخر خارجه حتى وإن شعر أنك تصطنع ذلك لمصالحك ومن أجل خداعه.

التأثير النرجسي يصنع المعجزات سواء في العلاقات الاجتماعية أو في العمل، وهو مرآة المغوي ورجل الصفوة.

التأثير الأخلاقي. حين يظلمك الناس لن يفيدك أن تجادلهم أو تعاتبهم لأن ذلك لن يؤدي بهم إلا إلى المزيد من التبرير والعناد. وكما قال جراتسيان "الحقائق غالبًا ما ترى ونادرا ما تسمع" والتأثير الأخلاقي للمرايا هوأفضل طريقة تظهر بها ما تريد للآخرين بالأفعال لا بالأقوال، ويمكنك أن تعلمهم درسا بجعلهم يتذوقون مما جنت أيديهم.

التأثير الأخلاقي هو أن تقلد الآخرين في ما فعلوه ضدك بالضبط حتى تعلمهم بطريقة لن ينسوها مدى الألم والإيذاء الذي يسببه سلوكهم، أي أن تعمل كمرآة تظهر لهم الصفات التي عليهم أن يخجلوا منها في أنفسهم وتريهم مدى حماقتهم وهمجيتهم. أغلب من يستخدمون هذه الطريقة هم المربون والمختصون النفسيون وغيرهم ممن عليهم التعامل مع السلوكيات السيئة واللا شعورية، وتلك هي مرآة المعلم. لكن سواء أساء لك الناس أم

لم يسيؤوا سيفيدك كثيرًا أن تتعلم كيف تعكس للآخرين سلوكهم بطريقة تشعرهم بالإحراج والندم.

تأثير التوهم. المرايا خادعة تمامًا، وحين تنظر إليها يبدو وكأنك تنظر للعالم الواقعي رغم أنك لا تنظر إلا إلى لوح من الزجاج لا يعكس الصور على حقيقتها فكل شئ يبدو في المرايا معكوسا. في رواية كارل لويس أليس في بلاد العجائب حين دخلت أليس إلى عالم المرآة وجدت كل شئ يتحرك في عكس الاتجاه وليس ظاهريا فقط.

تأثير التوهم هو أن تتصنع تقليدا متقنا لشخص أو مكان أو شئ بحيث يظنه الآخرون وكأنه الشئ الحقيقي، وتلك هي التقنية التي يستخدهما المحتالون الخداع الناس، ولها تطبيقات أخرى في كل المجالات التي تحتاج إلى التمويه والتنكر. وتلك هي مرآة المخادع.

مراعاة القاعدة١:

في فبراير من عام ١٨١٥استطاع الإمبراطور نابليون أن يهرب من جزيرة إلبا التي سجنته فيها قوات التحالف الأوروبية، وبعدها عاد في زحف زلزل الأمة الفرنسية وحشد معه جنودا ومواطنين من كل الطبقات لملاحقة الملك لويس الثامن عشر الذي حل محله وأنزله عن العرش. وفي مارس وبعد أن استعاد السلطة كان عليه أن يواجه حقيقة أن الموقف قد تغير كثيرًا في فرنسا عن السابق فقد تعرضت البلاد للكثير من الخراب ولم يعد له حلفاء من أي من دول أوروبا، وتخلى عنه أو ترك البلاد أهم وزرائه وأكثرهم ولاء له ولم يتبق من النظام القديم إلا رجل واحد هو جوزيف فوشيه وزير الشرطة.

كان نابليون يعتمد على فوشيه اعتمادا تاما للقيام بالجانب القذر من سياساته ولكنه لم يكن قادرا على تفهم الرجل. كان نابليون يحتفظ بكتيبة من الجواسيس يتلصص بهم على أنشطة وزرائه ليتمكن دائمًا من السيطرة عليهم، ولكن أحدا لم يكن يأتيه بأخبار عن فوشيه.وكان حين يتهمه بتدبير شئ لم يكن فوشيه يعترض أو يغضب أو يأخذ الأمر وكأنه إهانة لشخصه بل كان ينصت ويبتسم ويكيف نفسه مع متطلبات اللحظة كالحرباء التي تغير لون جلدها.كان نابليون يستمتع بذلك في البداية ولكن مع الوقت أخذ يحبطه بعد أن أعيته الحيل للتعامل مع هذا الرجل المراوغ، وبعد أن عاد إلى الحكم كان مجبرا على إعادة تعيين فوشيه وزيرا للشرطة لأنه كان قد طرد باقي وزرائه المميزين.

بعد أسابيع من حكم نابليون أخبره جواسيسه أن فوشيه يتصل سرًا بوزراء دول أخرى من أوروبا من بينهم مترنيخ النمساوي (الذي قاد التحالف ضد نابليون)، وأراد أن يعرف قبل فوات الأوان إن كان وزيره الأهم يخونه مع الأعداء. لم يواجه فوشيه مباشرة بما لديه من معلومات لأنه كان يعرف أن الرجل أكثر مراوغة من الثعالب ولذلك كان عليه أن يتأكد بالدليل.

جاءه الدليل في إبريل حين تمكنت الشرطة الخاصة من القبض على سيد من فيينا أتى إلى باريس لنقل معلومات إلى فوشيه، وواجهه نابليون وهدده بأن يطلق النار عليه إن لم يعترف فانهار الرجل واعترف أنه أعطى لفوشيه رسالة من مترنيخ مكتوبة بحبر سري تخبره عن اجتماع غير معلن للعملاء السريين سيقام في بازل.

رتب نابليون لأن يتسلل أحد عملائه إلى الاجتماع وإن وجد أن فوشيه يخطط لخيانته فسوف يعتقله متلبسا ويشنقه.

انتظر نابليون بشغف عودة العميل بالأخبار واندهش حين أخبره العميل أنه لم يسمع شيئًا يدين فوشيه بالتآمر، بل إن العملاء الآخرين اتهموا فوشيه بأنه كان يخدعهم لصالح نابليون طوال الوقت، ولم يصدق نابليون أيا من ذلك للحظة وشعر أن فوشيه قد استطاع أن يخدعه مرة أخرى.

في الصباح التالى توجه فوشيه لزيارة نابليون، وقال له "بالمناسبة سيدي، لم أخبرك من قبل أن مترنيخ قد أرسل لى خطابا من عدة أيام ولكن المشاغل أنستني كما أن المبعوث غفل أن يعطيني المسحوق اللازم لإظهار المكتوب وهذا هوالخطاب بين يديكم". كان نابليون متأكدا من أن فوشيه يهزأ به فصاح به غاضبا "أنت خائن يا فوشيه.. يجب على أن آمر بشنقك". وظل يعنف وزيره ولكن لم يستطع أن يطرده دون دليل. أظهر فوشيه اندهاشه لما يقوله الإمبراطور ولكن من داخله كان يبتسم ساخرا لأنه طوال الوقت كان يلعب باستراتيجية المرآة.

التعليق:

كان فوشيه يعلم لسنوات أن نابليون يحكم سيطرته على من حوله بالتجسس عليهم ليلا ونهارا، ونجا هومن هذه اللعبة بأن جعل جواسيسه يتجسسون على جواسيس نابليون وبذلك استطاع أن يحيد أي فعل قد يتخذه نابليون ضده. وفي اجتماع بازل تقدم خطوة بأن أفسد على نابليون كل اللعبة التي يلعبها معه فدبر الأمور بحيث يبدو وكأنه عميل مزدوج يخلص ولاؤه لوليه.

اكتسب فوشيه سطوته وحافظ عليها في فترة من الاضطراب الشديد بقدرته على تقمص صورة من حوله، فأثناء الثورة كان متشددا يعقوبيا وبعد فترة الإرهاب (التي أطلقها اليعقوبيون) أصبح جمهوريا معتدلا وأثناء حكم نابليون أصبح إمبرياليا متزمتا منحه نابليون وساما ولقب دوق أوترانو. وحين كان نابليون يستعمل سلاح إيجاد ما قد يفسد صورة الآخرين كان فوشيه حريصا على أن يعرف ما قد يفسد صورة نابليون وجميع من حوله. وقد مكنه تجسسه من أن يتوقع خطط الإمبراطور وأحلامه ويتقمص مشاعره حتى دون أن يبوح له بها، وكذلك فإن تدرعه باستراتيجية المرآة قد مكنه أيضًا من التخطيط لحركات هجوميه دون أن يمسك به متلبسا أبدًا.

تلك هي سطوة أن تكون مرآة لمن حولك، فأولًا ستعطي الآخرين إحساسا بأنك تشاركهم أفكارهم وأهدافهم. ثانيًا إن كانوا يرتابون أن لك دوافع خفية فإن محاكاتك لهم ستعمل كدرع يمنعهم من رؤية استراتيجيتك، وأخيرًا فإنك ستدفعهم إلى الغضب والتحير لأن محاكاتك لهم تفقدهم المبادرة والقدرة على توجيه الضربات المؤثرة وتعيي حيلهم معك، ويمكنك أيضًا من اختيار التوقيت المناسب لإرباكهم وذلك طريق آخر للحصول على السطوة. كما أن مجرد محاكاة الآخرين سيوفر لك الوقت والطاقة الذهنية لإعداد استراتيجيتك الخاصة.

مرعاة القاعدة٢:

من فترة مبكرة أتقن القائد العسكري ورجل الدولة الطموح الأثيني ألسيبيادس (٤٥٠ ٤٠٤ق.م) أسلوبًا كان مصدرا لما اكتسبه من سطوة، حيث تعلم في كل مقابلة مع الآخرين أن يتعرف على أمنياتهم، وكان يفتنهم

بإشعارهم أن قيمهم وأفكارهم تعلوعن قيم وأفكار من عداهم. وكان غرضه أن يجسد لهم ما في دخيلة أنفسهم وأن يشعرهم بأنه وسيلتهم لتحقيق أحلامهم، ويندر أن يقاوم أي إنسان هذا السحر.

أول من وقع تحت سحر ألسيبيادس هو الفيلسوف سقراط. الحقيقة أن حياة السيبيادس المسرفة وغير الملتزمة كانت النقيض التام لتعاليم سقراط عن البساطة والاسقامة، لكن حين كان يلتقى بسقراط كان يتقمص رزانته فيأكل بتقشف ويمشي معه لا يتحدثان إلا في الحكمة والفضائل. لم يكن سقراط ساذجا فقد كان يعرف عن الحياة الأخرى لألسيبياس، لكن ذلك قد أغراه بنشوة الاعتقاد أنه وحده من يهدي هذا الرجل إلى الفضيلة. تجسيد إلسيبيادس لسطوة الفضيلة جعل سقراط من أكبر المتحمسين والمؤيدين له بل إن الفيلسوف المسن قد خاطر بحياته ذات مرة لينقذ ألسيبيادس الشاب في إحدى المعارك.

كان الأثينيون يعتبرون ألسيبيادس خطيبهم المفوه حيث كانت لديه قدره عجيبة على أن يخاطب الناس على قدر عقولهم وأن يحرك فيهم أعمق آمالهم. وألقى بأعظم خطبه تأييدا للحرب مع صقلية التي كان يظن أنها ستأتي لأثينا بالثروة وإليه بالمجد. كانت خطبته تعبر عن رغبة الشباب في تحقيق بطولاتهم الخاصة بدلا من الاكتفاء بالتفاخر ببطولات من سبقوهم، ولكنه كان يصيغها أيضًا لتحرك حنين الشيوخ لسنوات المجد التي عاشوها حين قاد الأثينيون كل بلاد الإغريق لمحاربة الفرس وانتصروا عليهم وعادوا ليؤسسوا إمبراطوريتهم. حرك ألسيبيادس رغبات الأثينيين جميعًا لغزو صقلية فأعدوا الحملة واختاروه عليها.

لكن أثناء التوجه للغزو اختلق بعض الأثينيين اتهامات ضد ألسيبيادس بأنه دنس بعض أوثانهم، وعرف بمساعي خصومه للحكم بإعدامه بعد عودته للوطن، لذلك وفي اللحظة الأخيرة فر من الأسطول الأثيني وتوجه إلى إسبرطه ألد أعداء أثينا. رحب الإسبرطيون بانضمام هذا القائد العظيم إلى صفوفهم لكنهم كانوا حذرين منه بسبب سمعته، فكان معروفا عن ألسيبيادس حبه للترف بينما كان الإسبرطيون شعبا متقشفا وكانوا يخافون أن يفسد أخلاق شبابهم. وحين أتى إليهم ألسيبيادس فوجئوا برجل غير الذي سمعوا عنه: وجدوه مثلهم أشعث الشعر ويستحم بالماء البارد ويأكل الخبز الخشن والمرق الأسود ويرتدي ملابس بسيطة. شعر الإسبرطيون بأن ألسيبيادس قد انضم إليهم لأنه رأى أن طريقتهم في الحياة أمثل من طريقة الأثينيين، ولذلك أكرموه ووقعوا تحت سحره وأصبحت له سطوة كبيرة عندهم. إلا أن ألسيبيادس لم يكن من النوع الذي يستطيع أن يتحكم بنفسه طويلا فأغوى زوجة الملك وحملت منه وحين شاع الأمر كان عليه أن يفر من جديد لينجو بحياته.

هذه المرة انحاز ألسيبيادس للفرس فتحول أسلوبه بسرعة من خشونة الإسبرطيين إلى الانغماس التام في بذخ الحياة الفارسية، وشعر الفرس بالفخر أن يونانيا في مكانة ألسيبيادس يفضل ثقافتهم على ثقافته الأصلية فأغدقوا عليه بالتكريم والأراضي والسطوة: وبمجرد أن أغوتهم المرآة أصبح من الصعب عليهم أن يروا أن خلف هذا الدرع من التظاهر كان ألسيبيادس يقوم بدور العميل المزدوج فكان في السر يساعد الأثينيين في حربهم ضد إسبرطة وبذلك استعاد حب أبناء مدينته التي كان يشتاق لأن يعود إليها، والذين استقبلوه بالفعل بالترحاب عام ٤٠٨ ق.م.

التعليق:

في فترة مبكرة من مساره السياسي اكتشف ألسيبيادس حقيقة غيرت أسلوبه في التعامل مع السطوة: كانت له شخصية متوقدة وقوية لكن وجد أنه حين يجادل عن أفكاره بقوة كان يكسب تأييد القليلين ويخسر الكثيرين، وأن السر في الهيمنة على الكثيرين لا يكون بفرض ميولك على الآخرين بل بالقدرة على التلون بميولهم كالحرباء، وبمجرد أن تنطلي الحيلة على الناس يكون من السهل عليه أن يمارس عليهم كل أنواع المكر والخداع دون أن ينتبهوا له.

عليك أن تفهم: أن الجميع يحيطون أنفسهم بمحاراتهم الخاصة من النرجسية، وحين تحاول أن تفرض ذاتك عليهم تزيد مقاومتهم ويتكون حاجز بينهم وبينك. لكن حين تعكس لهم صورتهم كالمرآة تغريهم حالة من النشوة النرجسية: فيشعرون أنهم ينظرون لتوأم روحهم، توأم صنعته أنت عامدا لتغويهم وحينها ستكون لك سطوة هائلة عليهم.

لكن عليك أن تحذر من مخاطر الاستخدام المنفلت لاستراتيجية المرآة: كان الناس يشعرون في حضور ألسيبيادس بأن ذاتهم أكبر وكأنما قد أضيفت إليها ذات جديدة، ولكن في غيابه كانوا يشعرون بالخواء والتضاؤل، وحين ظهر لهم أن ذاته يمكن أن تكون مرآة للكثيرين غيرهم لم يشعروا بالضآلة فحسب بل بالغضب من خيانته لهم. أدى استخدام ألسيبيادس المفرط لاستراتيجية المرآة إلى إحساس شعوب بكاملها بأنه خانها واستغلها، ولذلك كان عليه أن يهرب دائمًا من مكان لآخر، لكن غضب الإسبرطيين منه كان قويا لدرجة أنهم تتبعوه وقتلوه في النهاية. كان على ألسيبيادس أن يكون أكثر حرصا وانتقاء في استخدامه للمرآة.

مراعاة القاعدة ٣:

في عام ١٦٥٢ انتقلت البارونة مانشيني مع بناتها من روما إلى باريس لتحظى بنفوذ أخيها الكاردينال مازارين رئيس وزراء فرنسا. استطاعت أربع بنات من الخمس أن يخلبن رجال البلاط بجمالهن وخفة ظلهن، وأصبحن مدعوات دائمًا إلى أهم مراسيم وحفلات البلاط وأطلق عليهن المازارينات نسبة إلى خالهن مازارين.

ابنة واحدة لم يكن لها مثل هذا الحظ وهي ماري مانشيني لأنها كانت لا تملك جمال ولباقة أخواتها، وكانت المازارينات وأمها بل وحتى خالها لا يحبونها لأنهم كانوا يرون فيها إساءة لصورة العائلة وطلبن منها أن تنضم للدير حتى يتخلصن من حرج حضورها معهن ولكنها رفضت. أخلصت نفسها للدراسة وتعلمت اللاتينية واليونانية وأتقنت الفرنسية ودربت مهاراتها الموسيقية، ومن خلال المرات القليلة التي سمحت لها الأسرة أن تحضر حفلات القصر تعلمت أن تتقن فن الإصغاء لتقييم الناس والتعرف على أعمق رغباتهم. وفي عام ١٦٠٧ رأت ملك المستقبل لويس الرابع عشر (كان لويس وقتها في السابعة عشر وماري في الثامنة عشر)، وقررت مارى حينها أن تكيد أخواتها وأمها وخالها بأن تجد الطريقة التي توقع بها هذا الشاب في حبها، وكان ذلك مستحيلا على فتاة متواضعة الجمال مثل ماري. لكنها درست لويس بعمق ورأت أنه لا يهتم بتفاهة أخواتها ويحتقر الآراء السياسية التافهة التي كانت تدور حوله في البلاط، وأدركت أن له طبيعة حالمة - فكان يقرأ روايات المغامرات ويصر أن يكون على رأس جيوشه أثناء المعارك، وكان لديه شغف عميق لتحقيق المجد ولم تكن حفلات البلاط تشبع له هذا الشغف لأنه كان يراها مبتذلة وسطحية ومملة.

رأت ماري أن المفتاح لقلب لويس هوأن تكون كالمرآة التي تعكس أحلامه وتطلعاته للمجد والبطولة. في البداية أغرقت نفسها في قراءة الروايات والأشعار والمسرحيات البطولية التي كانت تعرف أن الملك يقرأها بنهم. وحين بدأ لويس في حوارات معها أحس أنها تتكلم بما في داخله وأن كلامها يمس أعماقه - فهي لم تكن تتكلم كباقي الفتيات عن الأزياء أو النميمة بل عن الحب النبيل وبطولات الفرسان العظام ومآثر الملوك والأبطال الراحلين. شعر لويس أنها تروي تعطشه للمجد وتغذي فيه صورة الملك المهيب التي يريدها لنفسه.

بمرور الوقت شعر لويس المعروف لاحقًا باسم الملك الشمس أنه يحب آخر فتاة كان يتوقع البلاط أن تلفت انتباهه. الأغرب بالنسبة لأم ماري وأخواتها أن لويس لم يعد يستغني عن وجودها وأخذ يلاحقها في كل مكان ويأخذها معه في حملاته العسكرية لتراه وهو يزحف إلى المعارك، بل إنه وعدها أنه سيتزوجها لتكون ملكة المستقبل.

لكن مازارين لم يكن ليسمح للملك أن يتزوج ابنة أخيه التي لن تجلب لفرنسا أي تحالفات دبلوماسية أو روابط ملكية، وكان عليه أن يتزوج أميرة من إسبانيا أو النمسا. وفي عام ١٦٥٨ رضخ لويس للضغوط ووافق على فسخ أول حب عميق في حياته، لكنه ظل حتى النهاية نادما ويعترف بأنه لم يحب أحدا أبدًا كحبه لماري مانشيني.

التعليق:

أجادت ماري مانشيني لعبة الغواية مع لويس الرابع عشر: في البداية انسحبت لتدرس فريستها دون أن يلاحظها، ويفشل الكثير من الإغواء

بسبب تجاهل هذه الخطوة لأن الحماس الزائد يغري الشخص بالتقدم. لكن لكي ينجح الإغواء يجب أن تتراجع وتلاحظ وتفهم طبيعة الشخص المقصود. استطاعت ماري بدراستها للملك أن تعرف ما يميزه عن الآخرين من حبه للمثل العليا وروحه التواقة للبطولة واحتقاره للألاعيب السياسية التافهة. كانت الخطوة الثانية لماري هي أن تجعل من نفسها المرآة التي يرى فيها تطلعاته العميقة والتي تريه ما يمكنه أن يكون - ملكًا أقرب للأسطورة.

حققت استراتيجية المرآة التي استخدمتها ماري وظائف عديدة: فقد أرضت كبرياء لويس لأنه حين كان يلتقي بها كان يشعر وكأنه ينظر لصورته عن نفسه التي لم يرها أحد آخر، وكذلك لأن ماري لم تكن تجسد صورة أحد آخر غيره وكأنها لم تولد إلا له: كان لويس محاطا برجال الصفوة وكان يعرف أنهم قد يغدرون به ويخونونه في أي لحظة، ولذلك أثر فيه كثيرًا اهتمام ماري المتفاني بشخصه. أخيرًا استطاعت ماري باستراتيجية المرآة أن تصنع للويس صورة عليه أن يسعى لتحقيقها: أي فارس العصور الوسطى الذي يجمع بين الرومانسية والطموح، المثل والسطوة، وليس هناك نشوة أكبر من أن ترى في عين إنسان آخر صورة مثالية لنفسك. الحقيقة أن ماري هي التي صنعت صورة الملك الشمس، وكان لويس يعترف بالدور الذي لعبته ماري في صياغة تلك الصورة المشرقة التي عرفها الناس عنه.

سر نجاح مرآة الغواية هي أنه حين يرى الشخص من خلالك أعمق رغباته وتطلعاته يعرف أنك لا تراه كما يراه الآخرون فردا من آلاف الأفراد بل تهتم به كشخص له روح تميزه. عليك أولًا أن تتعرف على ما يميز الشخص ثم تعكس له ذلك بكلماتك وتصرفاتك، وحين تغذي له أحلام السطوة والمجد بتجسيدك لمثله لن يستطيع بعدها أن يقاومك.

مراعاة القاعدة ٤:

في روسيا في عام ١٥٣٨ فقد إيفان الرابع (الذي اشتهر لاحقًا باسم إيفان الرهيب) أمه هيلينا وأصبح يتيما وكان عمره وقتها لا يتجاوز الثامنة، وظل لخمس سنوات يراقب طبقة البكوات الأميرية يضطهدون الناس ويرهقونهم. كان البكوات يسخرون من إيفان بوضع التاج على رأسه والصولجان في يديه ويجلسونه على العرش تتدلى ساقاه من حافة المقعد ويضحكون ثم يتقاذفونه بينهم في الهواء حتى يشعر كم هو ضئيل وعاجز أمامهم.

حين بلغ إيفان الثالثة عشر قام بجرأة بتدبير اغتيال قائد البكوات وتولى العرش، وظل لعقود يسعى للحد من سطوة البكوات ومن تدخلهم في الحكم لكنهم ظلوا يقاومون. في عام ١٥٧٥ أرهق إيفان من محاولاته اليائسة لتحديث روسيا وهزيمة أعدائها ومن تذمر الجماهير المستمر من الحروب الخارجية التي لا تنتهي وشكواهم من جبروت وقسوة البكوات، ومن معارضة وزرائه له في كل قرار. في النهاية فاض به الكيل ولم يعد يحتمل، وفي عام ١٥٦٤ تخلى عن العرش لفترة مؤقتة مجبرا رعاياه أن يطلبوا منه العودة للسلطة لحفظ النظام، وعندها خطا باستراتيجيته خطوة أخرى.

وضع إيفان بديلا له على العرش قائدًا عسكريا هو سيميون بكبولا توفيتش وكان حديث العهد باعتناق المسيحية وكان قبلها تتريا، وكان الروس يحتقرون التتار ويعتبرونهم كفارا أدنى منهم مرتبة وكانت توليته للعرش إهانة من إيفان لرعاياه.

انتقل سيميون إلى قصر الكريملين بينما انتقل إيفان إلى قرية خارج موسكو وأمر الروس جميعًا ومنهم البكوات أن يطيعوا حاكمهم الجديد

وكان يزور القصر الملكي أحيانًا يجلس بين البكوات وينحني طاعة وإجلالا لسيميون ويناشده بتواضع أن يأمر له ببعض الهبات.

ظهر من البداية أن سيميون ليس أكثر من بديل، كان يرتدي ويتصرف مثل إيفان لكن لم تكن له سلطة حقيقية لأنه لم يكن أحد سيطيعه. رأى البكوات المسنون أن ما يحدث صورة منسوخة لما كانوا يفعلونه بإيفان وهو طفل حين كانوا يستهزئون به بوضعه فوق العرش ليصنعوا مشهدا هزليا له كملك ألعوبة، هو اليوم الذي يهزأ بهم بأن وضع على العرش ملكًا ألعوبة هو سيميون.

ظل إيفان يحمل للشعب الروسي مرآة سيميون، وهي مرآة كانت تقول لهم: جعلتم مني قيصرا بلا سلطة بكثرة شكواكم وعصيانكم ولذلك سأمنحكم القيصر الذي بلا سلطة. هزأتم بي واليوم أهزأ بكم بأن جعلت من روسيا سخرية العالم. وفي عام ١٥٧٧ذهبت البكوات مرة أخرى يستجدون إيفان لأن يعود للعرش ووافق ولكنه عاد كقيصر حقيقي إلى آخر حياته، واختفى سيميون واختفى معه تآمر وشكوى وتطاول رعاياه.

التعليق:

في عام ١٥٦٤حصل إيفان على السلطة المطلقة بعد أن هدد بالتنحي عن العرش، لكن سلطاته أخذت في التآكل تدريجيا حين بدأت كافة قطاعات المجتمع من البكوات والكنيسة والوزراء في التنافس للحصول على مزيد من السلطات. أنهكت البلاد من الحروب الخارجية ومن الصراعات الداخلية، وكانت أي محاولة يقوم بها إيفان لضبط الأمور يقابلها الآخرون بالاستهزاء، وأصبحت روسيا كمدرسة للمشاغبين التي يسخر فيها الطلاب علانية من معلمهم، وكان إن اشتكى أو اعترض لا يلقى منهم إلا الجحود والرفض.

كان عليه أن يعلمهم درسا ويجعلهم يتذوقون مما جنت أيديهم وكان سيميون بكبولا توفيتش هو المرآة التي ردت إليهم ما كانوا يفعلون.

تعلم الروس الدرس بعد عامين تعرض فيهما العرش للسخرية والاحتقار، وأصبحوا يتشوقون لأن يعود قيصرهم الحقيقى وأن يمنحوه ما يتطلبه منصبه من التوقير والاحترام. وظل إيفان إلى وفاته في تآلف تام مع رعاياه.

ولتعلم أن الناس مقيدون بما اعتادوا عليه، وحين تتذمر من تبلدهم وجلافتهم قد يظهرون أنهم يتفهمون ما تقول ولكن من داخلهم يبقون كما هم بل قد تزيد مقاومتهم لك.الغرض من السطوة دائمًا هوأن تقلل مقاومة الناس لك، ولكي تحقق ذلك تحتاج إلى الحيلة وأحد هذه الحيل هوأن تلقنهم بعض الدروس أحيانًا.

عليك بدلا من وعظ الناس بالكلام أن تصنع مرآة لسلوكهم، لأن ذلك يضعهم أمام خيارين: إما أن يتجاهلوك أو أن يراجعوا سلوكهم. حتى لو تجاهلوك تكون قد وضعت داخلهم البذرة التي تثمر لك بمرور الوقت ما تريد منهم. وحين تضع مرآة لسلوك الآخرين لا تتردد أبدًا أن تضيف إليها مسحة من السخرية والمبالغة كما فعل إيفان حين وضع تتريًا على العرش - فذلك كالبهارات التي تضاف إلى الحساء فهو يستثيرهم وينبههم إلى سذاجة أفعالهم.

مراعاة القاعدة ٥:

كان رائد العلاج النفسي د.ميلتون هـ. إريكسون كثيرًا ما يلجأ إلى تعليم مرضاه دروسا مؤثرة بطرق غير مباشرة بالاستفادة من استراتيجية المرآة. كان يضرب لمرضاه مثلًا ويجعلهم يتعرفون على الحقيقة بأنفسهم وحينها تقل مقاومتهم للتغير. فمثلًا كان حين يعالج زوجين يعانيان من اضطراب

في علاقتهما الجنسية لم تكن الطرق التقليدية للعلاج كالشرح والمواجهة بالأسباب تؤدي في أغلب الأحوال إلى إلا زيادة مقاومتهما للتغير وتعميق الخلاف بينهما. بدلا عن ذلك كان د. إريكسون يحدثهما في أشياء أخرى عادية ليجد المثال الذي يجسد طبيعة الاختلاف بينهما.

أثناء الجلسة كان د. إريكسون يترك الزوجين يتحدثان عن عاداتهما في الأكل مثلًا خاصة أثناء العشاء: كانت الزوجة تقول إنها تفضل التمهل أي أن تبدأ بالشراب مع بعض المشهيات وبعدها تنتقل ببطء ورقي نحو الوجبة الأساسية، بينما كان الزوج يستضيق بذلك ويرغب في الوصول مباشرة إلى الوجبة الرئيسية وكان يحب أن تكون دسمة. باستمرار الزوجين في الحديث يدركان أن ذلك يماثل ما يحدث بينهما في الفراش، وحين يصلان لهذا الإدراك يغير د. إريكسون موضوع الحديث ليتجنب الحديث عن شكواهما الأصلية.

كان الزوجان بعد الجلسة يظنان أن الطبيب يحاول أن يتعرف عليهما أكثر وأنه سيدخل في مناقشة مشكلتهما مباشرة في الجلسة القادمة، ولكن قبل أن ينهي إريكسون جلسته الأولى يطلب من الزوجين إعداد عشائين منفصلين بينهما أيام في الأول تتحقق للزوجة رغبتها في العشاء البطئ وفي الثاني يحصل الزوج على الطبق الرئيسي بسرعة، ودون أن يشعرا يجد الزوجان مرآة لمشكلتهما، ومن خلال هذه المرآة يصلان بنفسيهما إلى العلاقة التي ترضيهما معا، وغالبًا ما ينهيان الأمسية كما يرجوالطبيب بأن يعكسا في الفراش ما حدث بينهما من اتفاق في تناول العشاء.

وفي تعامله مع المشكلات الأصعب والأشد مثل الخيالات التي يصنعها الفصاميون ويعيشون داخلها، كان د.إريكسون يبحث عن الطريقة التي

يدخل بها هذه الخيالات ويحرك المرضى من داخلها. في إحدى المرات كان يعالج نزيل مستشفى يؤمن بأنه المسيح - كان يغطي جسده بملاءة من الجوخ ويتحدث بالأمثال المبهمة ويطلق على الطاقم الطبي والمرضى الآخرين وابلا من اللعنات المسيحية. لم تنجح أي معالجات أو أدوية في شفائه إلى أن جاءه د.إريكسون ذات يوم وقال له "أنت إذن تجيد النجارة"، ووافقه على ذلك لأن المسيح كان يعمل نجارا، وبدأ د. إريكسون يطلب منه مباشرة أن يصنع أرفف كتب وأدوات أخرى مفيدة دون أن يطلب منه أن يخلع عنه رداء المسيح. في الأسابيع التالية أخذ المريض ينشغل بالعمل عن الخيالات وأدى ذلك إلى تغيرات نفسية هامة: لم تختف الخيالات ولكنها لم تعد تسيطر على سلوك المريض تمامًا وسمح له ذلك بأن يمارس دورا إيجابيا داخل مجتمعه.

التعليق:

يعتمد التواصل على الاستعارات والرموز وذلك هو أساس اللغة. الاستعارات مرايا تعبر عن الواقع بوضوح وعمق يتخطى كثيرًا الوصف المباشر، وحين يتمسك الآخرون بالجمود والعناد فلن تؤدي النصيحة الصريحة إلا إلى زيادة مقاومتهم للتغير.

تحدث هذه المقاومة بشكل واضح حين تعمل على تغيير سلوك الآخرين خاصة في موضوع حساس مثل طريقة ممارستهم للحب، لكن يمكنك أن تحدث لديهم تغييرات أكبر بكثير إن ضربت لهم مثالا أو مرآة رمزية تحاكي موقفهم ومن خلاله ترشدهم إلى الواقع وطرق التغيير. كان المسيح نفسه يعرف أن الأمثال هي أفضل الطرق لتلقين الناس دروسا لأنها تسمح لهم بإدراك الحقائق بأنفسهم.

حين تتعامل مع الأشخاص الغارقين في الخيالات والأوهام (والذين ليسوا بالضرورة مرضى) لا تحاول أبدًا أن تدفعهم إلى الواقع بتمزيق أحلامهم، بل عليك أن تدخل إلى عالمهم وتعمل من داخله وتلتزم بقواعدهم في التفكير ومن خلال ذلك تقودهم برفق إلى عالم الواقع بعيذا عن مرايا الأوهام.

مراعاة القاعدة ٦:

ذات مرة كان أستاذ طقوس الشاي الياباني العظيم في القرن السابع عشر تاكينو شو يمر بمنزل ورأى رجلًا يروي الأزهار بالقرب من بوابة المدخل، فجذبه شيئًان في هذا المشهد: الأول الطريقة الرشيقة التي كان يروي الشاب بها أزهاره، والثاني هو الجمال الخلاب للأزهار المتفتحة التي تنتشر في المكان. وقف شو وقدم نفسه للرجل وعرف أن اسمه صن نوريكيو، وأراد أن يبقى معه لكن ارتباطات أخرى مسبقة منعته من ذلك، لكن أثناء رحيله دعاه ريكيو لتناول الشاي معه في الصباح التالي فوافق شو مرحبا.

حين فتح شو بوابة الحديقة انزعج لعدم رؤيته لأي من الأزهار التي لم يسمح له الوقت في اليوم السابق بتأملها والتى كانت السبب الأساسي لزيارته، وفكر أن يغادر ولكنه تراجع وقرر أن يدخل ليرى حجرة الشاي لدى صن نو ريكيو. توقف مندهشا عند دخوله المنزل حيث رأى مزهرية تتدلى من السقف داخلها زهرة واحدة متفتحة كانت الأجمل في الحديقة. بطريقة ما قرأ ريكيوأفكار ضيفه وبلفتة واحدة بليغة نقل لضيفه أنهما يتفاهمان جيدًا.

استطاع ريكيو أن يكون أشهر أستاذ شاي لكل العصور بسبب قدرته المميزة على التوافق مع أفكار ضيوفه وسحرهم باستباق رغباتهم.

ذات يوم تلقى ريكيو دعوة لزيارة ياماشينا هشيجوان وكان من المحبين لطقوس الشاي وكان أيضًا رجلًا يعشق الدعابة. حين وصل إلى منزل هشيجوان رأى البوابة مغلقة ففتحها بحثا عن مضيفه، وفي الناحية الأخرى من الحديقة رأى حفرة مغطاة بعناية بالخرق والتراب فعرف أن هشيجوان أعد له فخا للدعابة، فاتجه مباشرة نحوالحفرة وتلوثت ملابسه متظاهرا بأنه وقع في الفخ.

تظاهر هشيجوان بأنه قد فزع مما حدث وخرج مسرعا وأشار إلى ريكيو إلى مكان حمام أعد مسبقا لسبب لم يفسره، وبعد أن اغتسل لحق ريكيوبهشيجوان في حفل شاي استمتع به الطرفان بشدة وأخذا يتضاحكان على الموقف الذي حدث. بعد فترة قال ريكيولصديق أنه كان يعرف بفخ هشيجوان "لكن لأن من الجميل أن يحرص المرء على ما يسعد مضيفه اخترت أن أقع عامدا في الحفرة حتى ينجح اللقاء بيننا. حفلات الشاى ليست تذلل ولكنها لا تنجح إن لم يجمع بين الضيف والمضيف الود والتفاهم".

التعليق:

لم يكن صن نو ريكيو ساحرا ولا متنبئا بل كان يجيد قراءة الآخرين وملاحظة التلميحات الدقيقة التي تكشف عن رغباتهم الدفينة ثم يحقق لهم هذه الرغبات.

على الرغم من أن شو لم يحدثه أبدًا عن إعجابه بأزهار حديقته إلا أن ريكيو قرأ ذلك من نظراته، وإن كان تحقيق رغبات مضيفه تعني الوقوع في حفرة فلا يتردد عن فعل ذلك، وكانت سطوته نابعة من استخدامه البارع لمرآة رجل الصفوة والتى أظهرته قديرا في سبر أغوار الناس واكتشاف ما في داخل نفوسهم.

تعلم أن توظف مرآة رجل الصفوة لأنها ستعود عليك بسطوة كبيرة. اقرأ أعين الناس وتتبع تلميحاتها لأن العيون مقياس للبهجة والألم أدق من أي كلمات. لاحظ التفاصيل وتذكرها كالملابس ونوعية الأصدقاء والتعليقات العفوية لأنها تظهر لك الرغبات والأمنيات التي قليلا ما تتحقق للشخص، ثم اخلط كل ذلك معا وغربله لتكتشف ما تحت السطح وتكون للآخرين المرآة التي تعكس لهم أنفسهم التي لا يبوحون بها. مفتاح تلك السطوة هي أن الآخر لم يطلب منك أن تقدره ولم يذكر لك إعجابه بأزهارك وحين تحقق تلك الرغبات التي لم يبح بها تشعره بساعدة غامرة لأن التواصل دون كلمات يشعر الشخص بأنك تفهمه وتهتم به. ولتذكر أن لا أحد يستطيع أن يقاوم مرآة رجل الصفوة.

مراعاة القاعدة ٧:

كان الفتى الأصفر وايل المحتال الشهير يستخدم مرآة المخادع لإنجاح حيله التي لم تكن تخلو من العبقرية. أجرأ هذه الحيل حين أقنع الجماهير بإعادة افتتاح البنك التجاري في مونيس بولاية إنديانا الأمريكية. ذات يوم قرأ وايل عن نقل مكاتب البنك التجاري عن مقرها القديم في مونيس فرأى في ذلك فرصة لا تتكرر.

استأجر وايل مبنى البنك وكان لا يزال يحتفظ ببعض التجهيزات ومنها نوافذ الصرافة واشترى أكياس للنقود طبع عليها اسما مزيفا وملأها بأسلاك غسيل وربطها خلف نوافذ الصرافة وأتى بقصاصات من الورق مغطاة من الخارج بأوراق مالية لتبدووكأنها رزم نقدية، واستأجر مقامرين وداعرات وغيرهم من الخارجين عن القانون ليقوموا بأدوار الموظفين والعملاء بل إنه جعل قاطع طريق يقوم بدور حارس.

ادعى وايل أنه سمسار لاستثمارات يقدمها البنك وأتاح له ذلك أن يبحث عن ضحاياه بين الأثرياء. كان يأتي بضحيته إلى البنك ويطلب من أحد "الموظفين" أن يقابل مدير البنك فيرد عليهما الموظف بأن ينتظرا، ويضفي ذلك واقعية على المشهد لأن ذلك ما يحدث دوما حين تطلب مقابلة مدراء البنوك. أثناء انتظارهما يشتعل البنك بالنشاط حيث تتحرك الداعرات والمقامرون هنا وهناك يضعون أو يسحبون إيداعات يقدمون حلوانا للحارس المزيف. بعد أن ينخدع الضحية بهذه النسخة المحاكية للواقع بإتقان يضع مطمئنا إيداعا بقيمة ٥٠٠٠٠ دولار.

بمرور السنوات قرر وايل نفس الاحتيال مع عدة مؤسسات تم إخلاء مبانيها من بينها نادٍ لليخوت ومكتب سمسرة ونادٍ للقمار بزبائنه لا يختلف أبدًا عن النوادي الحقيقية.

التعليق:

تقليد الواقع يوفر إمكانية كبيرة للخداع، فالزي المناسب واللهجة المتقنة والتفاصيل الدقيقة تجعل من الصعب اكتشاف الخدعة لأن الناس لديهم دوافع قوية للتصديق، فغريزتهم تجعلهم يصدقون المظاهر ولا يبحثون عن حقيقة الأشياء لأن من المجهد أن يتشكك المرء في كل ما يراه. ونحن بالعادة لا نفرق بين الأصالة والتقليد المتقن وتلك السذاجة هي التي يستغلها المحتالون والمخادعون.

في لعبة الخداع تكون الانطباعات الأولى هي الأهم، وإن لم يرتاب فيك الناس من أول نظرة فالأغلب أنهم لن يرتابوا فيك بعد ذلك أبدًا، ويصبح أسهل عليك أن تخدعهم بالمزيد من المظاهر والتقليد. وتذكر أن عليك دائمًا أن

تلاحظ مظاهر الأشياء في عالمك المحيط وأن تتقن تقليدها، وأن تغير عاداتك في الملبس والأسلوب لتعكس الصورة التي تريدها، وأن تكون كالنباتات المفترسة التي تبدو للحشرات التي تفترسها على نفس صورة باقي نباتات حقلها.

اقتباس من معلم: هدف أي عملية عسكرية هي أن تفهم وتضلل نوايا لعدو... تعرف أولًا على ما هو مقدم عليه واعمل على أن تتوقع كل خطواته مسبقا، وحافظ على جاهزيتك وتحورك مع تحركاته... في البدء تطهر لعدوك كالعروس حتى يفتح لك بابه ثم تكون كالأرنب البري حتى لا يستطيع أن يخرجك.

(صن تسو، القرن الرابع ق.م).

الصورة

درع برسيوس.

مصقول كالمرآة تعكس الصور فلا تراك ميدوسا وإنما ترى صورتها المخيفة ترتد إليها. خلف هذه المرآة تخادع وتسخر منها وتغضبها وتخرجها عن شعورها وبضربة واحدة تطيح برأسها وهي غافلة.

تحذير:

احذر من تناسخ المواقف:

تمنحك المرايا قدرات كبيرة ولكنها أيضًا قد تعرضك لمآزق خطرة. أهم هذه المآزق هو تناسخ المواقف - أي المواقف التي تكون مشابهة كثيرًا لمواقف سابقة في المظهر الخارجي والتى تجد نفسك فيها دون أن تعرف ما يحدث بينما يرى الآخرون الصورة كاملة ويقارنون بينك وبين من كان قبلك في الموقف المشابه. ستظلمك المقارنة في أغلب الأحوال بأن تقلل من قدرك وتظهرك أضعف من سابقك أو تحمل إليك عيوبه وأخطاءه.

في عام ١٨٦٤ انتقل الموسيقار ريتشارد فانجر ليعيش في ميونخ في ضيافة لودفيج الثاني ملك بافريا الذي كان يسميه البعض الملك البجعة ويسميه آخرون الملك المجنون. كان لودفيج من أكبر المحبين لفاجنر وأكثرهم سخاء في رعايته، وقد أصابت شدة هذا التأييد فاجنر بالغرور وجعلته بعد أن استقر في ميونخ يقول ويفعل ما يريد.

سكن فاجنر في منزل مترف اشتراه له الملك، وهو منزل كان يشبه كثيرًا المنزل الذي اشتراه جد الملك لودفيج الأول للمحظية الشهيرة لولا مونتيز والتي سببت له أزمة انتهت بتنازله عن العرش. حذر الناس فاجنر من أن مقارنة الناس له بلولا ستورثه نفس مصيرها ولكنه لم يهتم وكان يقول "أنا لست لولا مونتيز". بسرعة بدأ الناس يتذمرون من الإكراميات والأموال التي تصرف على فاجنر الذي أخذوا يسمونه "لولا الثانية" أو"لوليتا". ودون أن يشعر بدأ فاجنر يخطو نفس الخطوات التي خطتها لولا - فأخذ ينفق الأموال ببذخ ويتدخل في شئون بعيدة عن الموسيقى بل أصبح يخوض في سياسة ويقترح على الملك في التعيينات الوزارية. وكان حب لودفيج الثاني لفاجنر مسرفا لدرجة لا تليق بملك تمامًا كما كان حب جده للودفيج الأول للولا موتنيز.

في النهاية تقدم الوزراء بخطاب للملك: "جلالتكم عند مفترق طرق وعليكم أن تختاروا إما حب واحترام شعبكم المخلص أو"صداقة" ريتشارد فاجنر". وفي ديسمبر ١٨٦٥ طلب لودفيج بأدب من صديقه أن يغادر البلاد وأن لا يعود إليها أبدًا. وهكذا جعل فاجنر دون أن يقصد صورة منسوخة من لولا مونتيز وبمجرد أن تكونت لدى الناس هذه الصورة أخذ البافاريون يطرحون عليه ذكرياتهم عن تلك المرأة البغيضة ولم يعد بمقدوره بعدها أن يبعد عن هذه الانطباعات.

فر من مواقف التناسخ فرارك من الطاعون، وإلا لن تكون لك سيطرة على الصور والذكريات التي يطرحها الناس عليك، وما يخرج عن سيطرتك يعرضك للخطر. حتى لو كان من سبقك قد ترك ذكرى طيبة فسوف تعاني أيضًا في محاولة الوفاء بما يتوقعه الناس منك بسبب هذه الذكرى، ولن تستطيع لأن الذكرى دائمًا أقوى من الحاضر. وإن رأيت أن الناس يربطونك بذكرى معينة فابذل كل ما تستطيع لتبعد عنك هذه الذكرى وتحطم لهم تلك الصورة المنسوخة.

القاعدة ٤٥
ادع الناس للتغيير
ولكن لا تغير كثيرًا في خطوة واحد

الحكمة:

كلنا نفهم نظريا ضرورة التجديد، لكن في الواقع وفي تعاملاتنا اليومية نتمسك بشدة بكل ما اعتدنا عليه. فرض التجديد يصدم الناس ويدفعهم للثورة. حين تكون حديث عهد بالسطوة أو غريبا عن مجتمعها يتوجب عليك أن تكون لنفسك قاعدة تدعمك، ويلزمك لذلك أن تحترم تقاليد رعاياك وبدون ذلك لن يتبعوك. إن رأيت أن التجديد لازما أظهره وكأنه تطور نابع من الماضي والتراث.

انتهاك القاعدة:

في وقت ما من ١٥٢٠ات قرر هنري الثامن ملك إنجلترا أن يطلق زوجته كاترين آراجون لأنها لم تلد له صبيًا ولأنه كان يحب امرأة أكثر شبابا وجمالا هي آن بولين. عارض البابا كلمنت السابع الطلاق وهدد بحرمان الملك من الغفران الكنسي، وحتى الكاردينال توماس وولزي المستشار المقرب من الملك نصحه بأنه لا داع لهذا الطلاق وقد كلفته هذه المعارضة منصبه وبعدها بقليل حياته.

رجل واحد هوالذى أيد رغبة الملك في الطلاق بل وقدم له الوسيلة لتحقيق ذلك. كان الرجل هو توماس كرومويل أما الوسيلة فهي القطيعة التامة مع

الماضي وإنهاء أي علاقة تربط إنجلترا بروما وتأسيس كنيسة جديدة في بريطانيا يترأسها الملك هنري بنفسه، وحينها يمكنه أن يطلق كاترين ويتزوج آن بولين. في عام ١٥٣١ رأى هنري أن ذلك هوالحل الوحيد وكمكافأة على هذه الفكرة البسيطة عين كرومويل الذي كان ابن حداد في منصب مستشار ملكي.

عام ١٥٣٤ تم ترقية كرومويل ليصبح أمين سر الملك، وجعلته سطوته في كواليس العرش أقوى رجل في إنجلترا. بالنسبة لكرومويل لم يكن غرض القطيعة مع روما مجرد إشباع شهوات الملك، بل كان يحلم بإنشاء نظام بروتستانتى في إنجلترا وتحطيم سطوة الكنيسة الكاثوليكية والاستيلاء على ثرواتها الهائلة ومنحها للملك والحكومة. في نفس العام قام بمسح لكل الكنائس والأديرة في إنجلترا وتبين له أن الكنوز والأموال التي تراكمت لدى الكنائس على مر القرون كانت أكبر كثيرًا مما تخيل.

لكي يبرر كرومويل ما سيفعله أشاع أخبارا عن فساد الأديرة واستغلالها لسلطاتها وابتزازها للناس الذين كان من المفترض أن تخدمهم. وبعد أن حصل على تأييد البرلمان لاقتحام الأديرة أخذ يستولي على ممتلكاتها ويهدمها واحدا بعد آخر. في نفس الوقت بدأ يفرض البروتستانتة على الناس وأدخل تعديلات في الطقوس الدينية ويعاقب كل من يتمسك بالكاثوليكية والذين أسماهم الهراطقة. هكذا تحولت إنجلترا في ليلة وضحاها إلى دينها الرسمي الجديد.

انتشر الرعب في أنحاء البلاد، شعر البعض بالراحة لأنهم كانوا يعانون من اضطهاد الكنيسة الكاثوليكية لهم لكن غالبية الشعب كانوا يرتبطون بشدة بالطقوس والممارسات المعتادة. أخذ الناس ينظرون بهلع للكنائس وهي تهدم وتماثيل العذراء والقديسين تسقط على الأرض وتتحطم ومعها

فسيفساء النوافذ الملونة. اختفت الأديرة فجأة وزادت أعداد المتسولين الذين كانت ترعاهم ومعهم الرهبان الذين لم يعد لهم مأوى، وفوق كل ذلك فرض كromويل ضرائب باهظة لتمويل إصلاحاته الكنسية.

في عام ١٥٣٥ اندلعت الثورات العنيفة في شمال إنجلترا وهدد بخلع الملك عن عرشه. في العام التالي استطاع الملك قمع الثورات ولكنه أدرك ما قد تكلفه إصلاحات كرومويل. كل ما كان يريده الملك هو الطلاق ولم يكن يريد أو يتصور أن تصل الأمور إلى هذا الحد. وبعدها أصبح كرومويل هو الذى يراقب في خوف إلغاء الملك لكل إصلاحاته وإعادته للقرابين الكاثوليكية وغيرها من الطقوس التي جرمها كرومويل بسلطة القانون.

شعر كرومويل بزوال الحظوة والنعماء عنه، وقرر في عام ١٥٤٠ أن يعمل على استعادتها من جديد بأن يجد للملك زوجة جديدة بعد موت زوجته الثالثة جين سيمور. وجد كرومويل الزوجة التي كان هنري يتشوق لإيجادها: آن كليفس وكانت أميرة ألمانيا وما كان يهم كرومويل أكثر أنها بروتستانتية. بتكليف من كرومويل رسم الفنان هولباين لوحة رائعة لآن كليفس أعجبت هنري بشدة وجعلته يوافق على الزواج فورا، وشعر كرومويل أنه استعاد حظوته السابقة لدى الملك.

لكن لسوء حظه أن اللوحة التي رسمها هولباين كانت أجمل كثيراً من الواقع، وحين التقى الملك أخيراً بالأميرة كرهها بشدة، وأضاف ذلك إلى غضب الملك على كرومويل من الإصلاحات الحمقاء التي قام بها غضبا جديدا من الخدعة التي استدرج الملك إليها ليتزوج من تلك الأميرة البروتستانتية القبيحة. في يونيو من نفس العام تم القبض على كرومويل

واتهامه بالهرطقة والتطرف البروتستانتي وإرساله إلى سجن القلعة وبعدها بستة أسابيع وأمام حشد هائل قام السياف بقطع رأسه.

التعليق:

كانت فكرة توماس كرومويل بسيطة: أن يحطم سطوة وثروة الكنيسة الكاثوليكية في إنجلترا ويؤسس للبروتستانتية مكانها، وأن يتم ذلك دون رحمة وفي أقصر وقت. كان يعرف أن التسرع في التغيير سيسبب المعاناة والاعتراض لكن كان يظن أن ذلك سيختفي في سنوات قليلة، والأهم أنه كان يظن أن قيادته للنظام الجديد ستبقي الملك معتمدا عليه. لكن كان هناك خلل في استراتيجيته: فقد كانت إصلاحاته أشبه بكرة البلياردو التى تصطدم بعنف بصدادات الطاولة وترتد في اتجاهات لا يمكن توقعها أو التحكم بها.

الذين يبدأون إصلاحات قوية غالبًا ما يذهبون ضحايا لأي عثرات تحدث لها، وفي النهاية تنهكهم ردود الفعل التي تواجه إصلاحاتهم. التغيير مجهد للطبيعة البشرية حتى لوكان تغيرا للصالح، فالناس يتمسكون بما يألفون من الأشخاص والعادات والممارسات لأن ذلك يعينهم على الكبد والمعاناة والمخاطر المستمرة التي لا تخلومنها أبدًا حياة الإنسان. الناس يرحبون بالتغير حين تعرضه عليهم كفكرة نظرية ولكن حين تتغير الأمور بسرعة يستعر داخلهم الامتعاض والتوتر وفي لحظة يتفجرون ضدك.

لا تستهن أبدًا بميل الناس للاستقرار والمحافظة على ما اعتادوا عليه، فذلك شعور مسيطر وعميق. ولا تجعل افتتانك بفكرة يعمي بصريتك: فكما لا تستطيع أن تجعل الناس يرون الأمور كما تراها كذلك لن تستطيع أن تفرض عليهم المستقبل بتغيرات تؤلمهم لأنك بهذا لن تجني منهم إلا الاعتراض والتمرد.

إن رأيت أنه لا مفر من التغيير والإصلاح كن مستعدا لتتعامل مع مقاومة الناس له واعمل على أن تظهر التغيرات وكأنها امتداد للماضي والمعتاد. ضع بعض عسل المألوف في دواء التغيير ليتحمل الناس شرابه.

مراعاة القاعدة:

في عام ١٩٢٠ات انضم ماوتسي تونج الشاب للحزب الشيوعي وكان يعرف أكثر من غيره أن فرصة الشيوعية في حكم الصين ضئيلة للغاية، فلم يكن يسمح لهم بذلك قلة مواردهم وشح عددهم وعدم خبرتهم في القتال. كان أملهم الوحيد هوأن تنضم إليهم الأعداد الهائلة من الفلاحين، ولكن كيف كان للفلاحين الصينيين أن يؤازروا التغير والثورة وهم أكثر من في العالم تمسكا بالتقاليد؟ كانت تقاليد الكونفوشية راسخة وفاعلة في المجتمع الصيني في ١٩٢٠ات بنفس قدر قوتها في القرن السادس قبل الميلاد وقت حياة مؤسسها كونفوشيوس. فرغم معاناة الناس لاضطهاد وظلم النظام الحاكم وقتها لم يكونوا على استعداد للتخلي عن قيمهم المستقرة والقديمة لصالح الشيوعية التي لا يعرفون عنها شيئًا.

وجد ماو حلًا بسيطًا وهو أن يكسو الثورة في عباءة الماضي ليرتاح الناس لها ويؤمنوا بمشروعيتها. كان الكتاب الذي يفضله ماو هو الرواية الصينية القديمة حواف الماء التي تحكي عن مغامرات نظير صيني لروبن هود كان يكافح مع عصابته ظلم وفساد السادة والملوك. في وقت ماو كان للروابط الأسرية وطاعة الأب والأخ الأكبر التي أوصى بها كونفوشيوس السطوة الأكبر على الحياة الاجتماعية في الصين، لكن حواف الماء كانت تضع بين أفراد العصابة قيمة أعلى من رابطة الدم هي رابطة الأخوة ونبل القضية. كان

للرواية تأثير كبير على الشعب الصيني لأنها كانت تحرك فيهم حبهم لمناصرة المضطهدين، وظل ماو يكرر لهم أن جيشه الثوري ما هو إلا امتداد لعصابة حواف الماء يناصرون الفلاحين المقهورين في صراعهم الأبدي مع الحكام الظالمين، وهكذا جعل الماضي إطارا يمنح الشرعية للتغيرات الثورية التي تنادي بها أفكاره الشيوعية، واستجاب الفلاحون بدعم وتأييد تلك الجماعة التي تحيي لهم ماضيهم المجيد.

حتى بعد أن حصل الحزب على حكم البلاد ظل ماو يربطه بالماضي، فلم يعلن نفسه للناس على أنه لينين الصين بل نسخة معاصرة من شيكو ليانج المخطط الاستراتيجي البارع في القرن الثالث الميلادى التي مجدته الرواية الشعبية حكاية الممالك الثلاث. لم يكن ليانج مجرد قائد عسكري بل كان أيضًا فيلسوفا وشاعرا ومصلحا صاحب مبادئ نبيلة. أظهر ماو نفسه للناس في صورة الشاعر المحارب مثل ليانج الذي يمزج الاستراتيجية بالفلسفة والأخلاقيات ليصنع قيم عصر جديد: القيم التي كانت تصفها الحكايات القديمة عن رجل الدولة الذي يتحلى بطبائع الفرسان.

ظل ماو بعدها في كل خطبه وكتابته يذكر الصينيين بحقبة ما من تاريخهم، فقد استعان مثلًا بتاريخ الإمبراطور شين الذي وحد الصين في القرن الثالث قبل الميلاد وأطلق عليها اسمه، وهو أيضًا من أحرق كتابات كونفوشيوس وقوى وأكمل بناء سور الصين العظيم: فهكذا فعل ماو فقد وحد الصينيين وأنهى عصرا من الظلم والاضطهاد وحارب الفساد. كان الرأي المعتاد لدى الناس عن شين أنه طاغية قاس حكم لفترة قصيرة، لكن عبقرية ماو أبرزت قيمة إنجازاته لدى الصينيين المعاصرين وفي نفس الوقت استخدمها كتبرير لقسوة النظام الجديد الذي أسسه ماو نفسه.

بعد فشل الثورة الثقافية في أواخر ١٩٦٠ات حدث صراع على الحكم داخل الحزب الشيوعي، وكان المنافس لماو هومن كان من قبل صديقه الحميم لن بياو. لكي يظهر ماو للجماهير طبيعة الاختلاف بين سياسته وسياسة منافسه لجأ للماضي من جديد: أظهر بياو مناصرا قويا لأفكار كونفوشيوس والذي كان بياو بالفعل يقتبس الكثير من أقواله، وكان كونفوشيوس يمثل المحافظة والتمسك بالقديم. اختار ماو لنفسه مثالا من الحركة الفلسفية القديمة المعروفة باسم الحركة القانونية التي مثلتها كتابات هان فاي تسو. كان القانونيون يحتقرون مبادئ كونفوشيوس ويؤمنون بضرورة استخدام القوة لترسيخ الإصلاحات، وكانوا يقدسون السطوة.

ولكي يعطي لنفسه الأفضلية شن ماو حملة موسعة في أنحاء البلاد ضد كونفوشيوس واستفاد من الهجمة القديمة التي قام بها القانونيون ضد الكونفوشية لدفع الشباب إلى التمرد على الجيل القديم، وهكذا استطاع ماو أن يظهر الصراع المبتذل على السلطة في الصورة المجيدة لبطولات الماضي وبذلك أشعل حماس الجماهير وفاز على غريمه.

التعليق:

ليس هناك في العالم شعب يتعلق بماضيه كما يتعلق الصينيون بماضيهم، ولكي يتغلب ماو على هذه العقبة لجأ إلى استراتيجية بسيطة: بدلا من الصراع ضد الماضي قرر أن يستغله لصالحه وأن يربط بين أنصار الشيوعية والأبطال التاريخيين في الحكايات الشعبية الصينية. جعل حكاية الصراع بين الممالك الثلاث وكأنها تصف الصراع بين الصين وأمريكا والاتحاد السوفيتي. وصور نفسه وكأنه شيكو ليانج. وعرف ما عرفه القادة الكبار الذين سبقوه وهو أن

الصينيين لن يرضوا أبدًا إلا بحاكم قوي يكون لهم بمثابة الأب المسيطر. وبعد أن ارتكب خطأه الكبير بمحاولة فرض التحديث بقوة أثناء الثورة الثقافية وفشل فشلا ذريعا لم يكرر أبدًا هذا الخطأ بل ظل يلبس التحديث عباءة الماضي التي كانت تريح الناس وترضيهم.

الدرس بسيط: الماضي له سطوة على الناس والذكريات تبدو دائمًا أعظم من الحاضر، والاعتياد والتاريخ يعطيان ثقلا للأحداث، وعليك أن تستفيد من هذا الثقل. حين تحطم للناس ما ألفوه تترك لديهم فراغا روحيًا وشعورا بعبثية الحياة. وزوال ما يطمئن له الناس يولد فيهم الخوف. لا تحرك أبدًا هذه المخاوف واقتبس من الماضي مهما كان بعيدا الثقل والمشروعية لتجعل الحاضر الذي تصنعه يبدو لهم مريحا ومألوفا. اقتباس الماضي يعطي سحرا وجلالا لأفعالك ويثري حضورك وصورتك لدى الناس ويلطف من ثورية التغيرات التي تريد أن تحدثها.

عليك أن تذكر دائمًا أن لا شئ أصعب ولا أخطر ولا أكثر عرضة للفشل من أن تضع للناس نظما وأعرافا جديدة

نيقولو مكيافيللي، ١٤٦٩ ١٥٢٧

مفاتيح للسطوة:

أنفس الناس مليئة بالتناقضات. أحد هذه التناقضات هو أنه بالرغم من حب الناس للتغير ومعرفتهم بأهمية الإصلاح لهم كأفراد أومؤسسات ينزعجون ويتأففون إن مس التغيير أشخاصهم. يثقون أن الإصلاح ضرورة وأن التغيرات تخلصهم من الملل والركود لكن في أعماقهم يتمسكون بشدة بالماضي. الحقيقة أن الناس يؤيدون التغير كفكرة أو شعار ولا تزعجهم

التغيرات التي لا تمس إلا الظاهر أما ما يهدد نظام حياتهم وعاداتهم المستقرة فيثير فيهم غضبا وامتعاضا عميقا.

لا تحدث أي ثورة دون رد فعل لاحق وقوي ضدها، لأن الشعور بالخواء الذي يخلقه التغير وزوال المألوف يقلق الناس ويربكهم، فالخواء يرتبط في اللا شعور بالموت والعدم. تغري الثورات الناس بفرص للإصلاح والتجديد، ولكن بعد فترة ينطفئ الحماس وحينها يشعرون بالحنين للماضي وينتهزون كل الفرص لإحيائه.

يرى مكيافيللي أنه لا يمكن لمصلح أن ينجو بإصلاحاته إلا إذا استخدم السلاح: فحين يأتي المحتوم ويحن الناس للماضي عليه أن يكون مستعدًّا دائمًا لردعهم بالقوة. لكن المصلح المسلح لا يمكنه الاستمرار طويلا إن لم يصنع بسرعة نظاما جديدا للقيم والعادات التي تحل محل الواقع القديم لطمأنة مخاوف من يخشون ولا يحتملون التغيير. الحقيقة أنه أسهل كثيرًا من استخدام العنف أن تلجأ للحيلة وأن تدعو للتغيير وأن تنفذه على قدر ما تريد ولكن تلطفه بأن تضع له المظهر الخارجي للعادات والتقاليد القديمة.

حكم الإمبراطور الصيني القديم وانج مانج (٨ ٢٣ م) في عصر كانت تسوده الاضطربات والتحولات التاريخية، كان الناس يحنون للنظام القديم الذي وضعه كونفوشيوس. قبل ذلك بقرنين كان الإمبراطور شين قد أحرق كتابات كونفوشيوس وحرم قراءتها، وبعدها انتشرت شائعات بأن بعض النصوص قد نجت بمعجزة وتم إخفاؤها في منزل أحد الكهنة وتم اكتشافها في عهد مانج. من المؤكد أن النصوص لم تكن أصلية ولكن مانج رأى في ذلك فرصة عليه ألا يفوتها: استولى على النصوص وأضاف إليها فقرات تدعم

الإصلاحات التي يريد فرضها على الناس، ثم سمح بنشر النصوص المعدلة وحين قرأها الناس بدا لهم وكأن كونفوشيوس كان يدعم الإصلاحات التي يريدها مانج فتقبلوها بارتياح وسهولة.

ولتفهم أن حقيقة أن الماضي مات تتيح لك الحرية في تفسيره. تلاعب بالحقائق لتدعم قضيتك فالماضي نص مفتوح يمكنك أن تضيف إليه ما تشاء من الفقرات.

يمكن للفتات بسيطة مثل استخدام لقب قديم أو عدد معين لجماعتك أن يربط بينك وبين الماضي ويدعمك بسطوة التاريخ. ذكر مكيافيللي أن الرومان أنفسهم استخدموا هذه الحيلة عند تحولهم من ملكية إلى جمهورية: بالرغم من أنهم وضعوا قنصلين مكان الملك إلا أنهم احتفظوا بعدد الإثني عشر محلفا لكل قنصل وهو عدد المحلفين لدى الملك، وكان الملك يقوم كل عام ببذل أضحيات في احتفالات مهيبة تثير حماس الجماهير، فاحتفظت الجمهورية بهذا الطقس ولكن أطلقوا عليه "عيد التضحية بالملك". وقد سعد الناس بهذه الرموز ومنعهم ذلك من المطالبة بعودة الملكية.

من الاستراتيجيات الأخرى لتلطيف التغيير أن تعلن ظاهريا تأييدك واحترامك لقيم الماضي، وأن تبدو وكأنك متعصب للتقاليد وحينها لن يلاحظ الناس كم أن أفعالك تتناقض تمامًا مع ما تقول. كان لدى فلورنسا جمهورية استمرت لقرون وكانوا يرتابون من أي شخص يتحدى تقاليدها، وحين برزت سطوة كوزيمو دي مديتشي أظهر دعمه الكبير للجمهورية بينما كان في الحقيقة يسعى لإخضاعها لحكم أسرته الثرية. احتفظ آل مديتشي في الظاهر بتعصبهم لتاريخ وتقاليد الجمهورية بينما كانوا في الباطن يضعفونها ويحدثون فيها تغييرات جذرية.

يدعي العلماء بأنهم يناصرون الابتكار والتجدد وأن لا شئ يهمهم سوى الحقيقة ويتفاخرون بأنهم محصنون ضد سطوة ولا عقلانية التقاليد والثوابت، لكن حين نشر تشارلز دارون أفكاره عن النشوء كانت الاعتراضات التي واجهته من زملائه من العلماء أكثر كثيرًا من التي تلقاها من رجال الدين، وذلك لأن أفكاره كانت تتحدى الثوابت التي ترسخت لديهم. وواجه جوناس سولك نفس المصير باكتشافاته المذهلة عن المناعة، ومثلهما ماكس بلانك باكتشافاته الثورية عن الطبيعة. كتب بلانك عن المعارضة العلمية للتجديد "لا تنتصر الحقيقة العلمية بأن تقنع المعترضين وتثبت لهم بالبراهين، بل ببساطة لأن المعترضين يموتون يومًا ويأتي مكانهم جيل تربى على الحقيقة الجديدة".

عند التعامل مع هذا الميل للتمسك بالمألوف والحفاظ على القيم عليك أن تتمسك بأسلوب رجل الصفوة، وذلك ما فعله جاليليو في مقتبل مساره العلمي، ولكن في أواخر حياته أصبح يميل أكثر للمواجهة وتحدي الثوابت وقد كلفه ذلك ثمنا باهظا. درب لسانك على مدح التقاليد واجعل أفكارك الثورية وكأنها امتداد للماضي. تحدث بما يرضي الناس وتماهَ مع أفكارهم وفي نفس الوقت اترك لأفكارك أن تحقق التغيير المراد، ويصدق ذلك في كل المجالات حتى في مجال العلوم.

أخيرًا فلتعلم أن أصحاب السطوة هم من يتماشون تمامًا مع روح عصرهم، وأن الأفكار السابقة لعصرها لن يفهمها الناس وسيسيئون تفسيرها لأن ما لا يفهمه الناس يخيفهم ويربكهم. عليك أن تظهر التغيرات التي تريد تحقيقها أقل ثورية من حقيقتها. أصبحت بريطانيا بالفعل بروتستانتية كما أراد كروميل ولكن استغرقها ذلك قرنا من التحولات.

لا تتحدَّ روح عصرك، وإن كان عصرك فتن واضطرابات فستجني الكثير من السطوة بالدعوة إلى الرجوع للماضي والتمسك بالتقاليد والثوابت. أما في

فترات الركود فعليك أن ترفع راية الإصلاح والتغير لكن بحرص وبتوقع لما قد يواجهك من اعتراض. الإصلاحات والثورات نادرًا ما تعلي من يبدأها، ولن تستطيع أن تنجح في هذه اللعبة الخطرة إلا إن تجهزت مقدما للمقاومة التي ستحدث حتمًا ضدها بالتظاهر بأنك تتمسك بالماضي وتبني عليه.

اقتباس من معلم: من يرغب في إصلاح حكومة بلد ويرغب أن يقبل الناس إصلاحاته عليه على الأقل التظاهر أن هذه الإصلاحات تشابه القديم، ويقنع الناس أن عادتهم ومؤسساتهم لن تتغير كثيرًا، حتى وإن كانت بالفعل ستصبح شيئًا آخر تمامًا، فمعظم الناس تخدعهم المظاهر ولا يفرقون بين الحقيقة والتقليد المتقن.

(نيقولو مكيافيللي، ١٤٩٦ ١٥٢٧).

الصورة

القط.

مخلوق أسير للعادة ويحب دفء ما يألفه. وإن أفسدت عليه عاداته وانتهكت فضاءه يغضب ويتصرف بجنون. هدِّئه بوضعه في الظروف التي اعتادها. وإن رأيت أن التغير ضرورة اخدعه بالحفاظ على عبق الماضي، وضع أشياءه المألوفة في المكان المناسب.

عكس القاعدة:

الماضي جثة خامدة يمكنك أن تضعها حيث تشاء، لكن إن كان ما حدث في الماضي القريب مؤلما وعنيفا فسوف يكون من الانتحار أن تربط نفسك به. حين حصل نابليون على الحكم كانت ذكريات الثورة الفرنسية لا تزال في الأذهان، وكان أي تشابه بين البلاط الجديد وبذخ بلاط لويس السادس

عشر وماري أنطوايت سيعرضهم جميعًا للخطر، لذلك اختار نابليون بلاطه من أشخاص يتميزون جميعًا بالاعتدال والتواضع، فكان بلاط يمثل احترام العمل والقيم العسكرية. وكان اختياره بالفعل صائبا ومرضيا للشعب.

بكلمات أخرى: عليك أن تتفهم عصرك، لكن إن أردت أن تتقدم خطوة تخالف الماضي خلافا كبيرا احرص على أن لا تشعر الناس بالخواء لأن ذلك يرعبهم، فحتى الماضى القريب البشع أهون على الناس من الفراغ والخواء. املأ الفراغ فورا بعادات وممارسات جديدة، فتهدئة الناس وإيلافهم لإصلاحاتك يؤمن موقعك بينهم.

أخيرًا قد يبدوأن السطوة في مجالات الفنون والأزياء والتقنيات تنحصر في ابتكار أشياء تخالف الماضي وتنقطع عنه، والحقيقة أن هذه الاستراتيجية قد تكسب المرء سطوة هائلة ولكن لها الكثير من المخاطر، فمن المحتوم أن تأتي لاحقًّا ابتكارات شخص آخر تتفوق على ابتكاراتك، ولن تستطيع أبدًا أن توقف ذلك، فسيظل دائمًا هناك أشخاص أصغر سنا وأكثر إبداعا منك يفتحون أفقا جديدا يجعل ما ابتكرته يبدو قديما وباليا، وستظل دائمًا تبذل الكثير من الجهد لتحقيق نجاح لا يدوم طويلا. أما استفادتك من الماضي وتطويعك للموروث سيمنح ابتكاراتك مسحة من الخلود. في فترات التغير السريع ينسى الناس أن الحنين للماضي سوف يتسلل إلى قلوبهم حتمًا، وفي النهاية سيعود عليك استغلالك للماضي بسطوة أكبر كثيرًا من انقطاعك عنه فالقطيعة مع الماضي لا تفيدك بل في أغلب الأحيان تدمرك.

القاعدة ٤٦
لا تبالغ في إظهار تفوقك ونعمائك

الحكمة:

من الخطر أن يراك من حولك متميزا عليهم، والأخطر هو أن تظهر لهم خاليا من العيوب ونقاط الضعف. الحسد يولد في قلوبهم العداوة ومن الدهاء أن تظهر من آن لآخر عيبا لا يضرك في شخصيتك أو إمكاناتك حتى تدفع عنك الحسد وتجعل الآخرين يرونك واحدا منهم أي إنسان له نقائص، والموتى وحدهم هم من لا يخطئون.

انتهاك القاعدة:

في عام ١٩٥٣ التقى جو أورتون بكينيث هالويل في الكلية الملكية للفنون المسرحية بلندن، وقد التحق كل منهما بالكلية كطالب انتساب، وتعلقا ببعضهما في علاقة عاطفية [شاذة[، وانتقلا للعيش معا. كان هالويل في الخامسة والعشرين من عمره وكان أكبر من أورتون بسبع سنوات وكان أكثر منه جرأة وثقة بنفسه، ولكن لم يكن أي منهما يملك موهبة كبيرة في التمثيل ولذلك قررا بعد أن استقر في شقة في لندن أن يتشاركا معا في الكتابة وأن يتخليا عن التمثيل. كان هالويل قد ورث ثروة تكفيهما عن العمل لبضع سنوات وفي البداية كان هو أيضًا من يضع أفكار القصص والروايات التي

يكتبانها معا، وكان أورتون يطبع على الآلة الكاتبة ما يمليه عليه هالويل ولكنه كان أحيانًا يضيف سطورا من أفكاره الخاصة. وقد جذبت كتاباتهما إعجاب بعض الناشرين ولكنه كان إعجابا باهتا لم يؤدِّ بهما إلى نشر أي شئ.

في النهاية نفد مالهما وكان عليهما أن يبحثا عن عمل، وفتر حماسهما للكتابة معا، وبدا المستقبل في نظريهما كئيبا.

في عام ١٩٥٧ بدأ أورتون في الكتابة بمفرده ولكنه لم يجد أسلوبه الخاص إلا بعد خمس سنوات بعد أن تم حبسه هو وهالويل بتهمة تشويه عشرات الكتب من المكتبة (ولعل ذلك لم يكن صدفة أن يجد حينها أورتون نفسه لأنها كانت المرة الأولى التي يبتعدا فيها عن بعضهما البعض في تسع سنوات). خرج أورتون من السجن عازما على السخرية من المجتمع الإنجليزي في مسرحيات هزلية، وعاد هو وهالويل للعيش معا ولكن هذه المرة انعكس دوراهما: فقد كان أورتون هو من يكتب وهالويل هو من يضيف التعليقات والأفكار.

في عام ١٩٦٤ أنهى أورتون مسرحيته الأولى الترفيهية عن السيد سلوان: وقد نجحت المسرحية نجاحا واسعا وتلقاها النقاد بالكثير من الترحيب، وانتقل أورتون من نجاح إلى نجاح أكبر في معدل مذهل، وفي عام ١٩٦٦ حقق نقلة كبيرة بمسرحيته الغنيمة ضاعفت كثيرًا من شهرته ومكانته الأدبية. وأصبحت العروض تأتيه من كل صوب ومنها عرض من فريق البيتلز الشهير الذين طلبوا منه أن يكتب لهم سيناريو فيلمهم.

كانت كل أمور أورتون في تحسن إلا من حيث علاقته بكينيث هالويل، كانا لا يزالان يعيشان معا لكن مع كل نجاح لأورتون كانت أحوال هالويل

تتدهور. كان يراقب شهرة رفيقه ويشعر بمرارة ومهانة أنه لم يعد أكثر من مساعد للكاتب المسرحى، وأصبح دوره يتضاءل في ما كان يومًا طموحهما المشترك. في عقد ١٩٥٠ت كان يعول أورتون بالمال الذي ورثه والآن يعوله أورتون. وفي الحفلات ومع أصدقائهما المشتركين كان الجميع يتوافدون على أورتون - فقد كان له أسلوب بشوش وكان دائمًا متفائلا. وعلى عكس أورتون الجذاب والوسيم كان هالويل أصلع ومرتبك في الحديث، وكانت طريقته تنفر الآخرين من الحديث معه.

ظلت الأحوال تتدهور بين الرفيقين ولم يعد أورتون يحتمل مزاجية هالويل وكانت له علاقات [شاذة] أخرى مع آخرين، وكان يهدد بهجر صديقه ولكنه كان دائمًا ينتهي بالعودة إليه، وحاول أن يساعد صديقه بالعمل كرسام وافتتح له معرضا ولكنه فشل فشلا زريعا، وأدى ذلك إلى إحساس هالويل بالمزيد من الدونية. وفي مايو من عام ١٩٦٧ ذهب الرفيقان في إجازة قصيرة إلى طنجة بالمغرب وشعر أورتون بأن علاقتهما قد تحسنت وكان يخشى من أن تنقلب الأيام من جديد ضدهما.

كان هالويل يتظاهر بالسعادة أمام صديقه ولكن من داخله كان يشعر بالحقد والمرارة، وبعد شهرين ومع أول صباح العاشر من أغسطس ١٩٦٧ وبعد أيام من مساعدته لأورتون في وضع التفاصيل الأخيرة على مسرحيته الهزلية والتي تعد أروع أعماله ما رآه الخادم، أنهى كينيث هالويل حياة جو أورتون بضربات عنيفة بمطرقة على رأسه، وانتحر بعدها بتناول الكثير من الأقراص المنومة، وترك رسالة يقول فيها "إن أردت أن تفهم لماذا فعلت هذا عليك أن تقرأ مذكرات أورتون".

التعليق:

كان هالويل حريصا على التظاهر بأن تدهور أحواله ناتج عن اضطراب نفسي ولكن ما كشفه له أورتون في مذكراته كان الحقيقة: أن السبب الأساسى في اضطراب تصرفاته كان هو الحقد خالصا ونقيا. وصفت المذكرات التي قرأها هالويل سرًا أيامهما معا حين كانا متساويين يجاهدان لتحقيق الشهرة والنجاح، وبعد أن حقق أورتون أخذ يصف كآبة هالويل وتعليقاته الفظة في الحفلات وشعوره المتزايد بالدونية. وقد كتب أورتون كل ذلك بتعال يصل إلى حد الازدراء.

بينت المذكرات بوضوح شعور هالويل بالمرارة من نجاح أورتون، والشئ الوحيد الذي كان سيرضيه هو أن يرى فشلا ولو واحدا لصديقه كأن تفشل إحدى مسرحياته حتى يمكنهما أن يتقاربا معا للرثاء على حالهما المشترك كما كانا يفعلان قبل ذلك بسنوات، ولكن حين حدث العكس وكانت شعبية أورتون تزداد مع كل عمل يبدعه قرر هالويل أن يفعل الشئ الوحيد الذي يجعلهما متساويين من جديد: قتل أورتون ليساوي بينهما الموت والحقيقة أن انتشار أخبار هذه الجريمة أدى إلى ارتفاع هالويل لمستوى شهرة رفيقه ولكن بعد موتهما.

لم يفهم أورتون تمامًا أسباب تدهور أحوال رفيقه، وحين حاول أن يساعده على تطوير نجاحه وبدء مسار جديد فهم هالويل نوايا أورتون على حقيقتها: الإحسان والشعور بالذنب. كان أمام أورتون حل من اثنين للتغلب على هذه المشكلة، كان يمكنه أن يقلل من إظهار نجاحه ويبدي بعض المثالب في تفوقه لكي يقلل من حسد هالويل أو بمجرد أن أدرك طبيعة المشكلة أن

يفر من رفيقه كما يفر المرء من الثعبان، وقد كان هالويل بالفعل ثعبان حسد. بمجرد أن تشعر بحسد شخص ضدك فلن يزيده أي مما تفعله إلا حسدا وفي النهاية ينفتح حقده المتقيح ليؤذيك ويدمرك.

القليلون هم من ينجحون في حياتهم وهذه الأقلية تستثير حسد من حولهم، لكن بمجرد أن يتحقق لك فإن الأهم هوأن تنتبه للأصدقاء والمعارف الذين تفوقت عليهم وتجاوزتهم وأشعرتهم بدونيتهم وفشلهم. هؤلاء يسيطر عليهم الحسد أو ما يسميه الفيلسوف كيرجارد "الإعجاب المرير" ولن تشعر منهم ذلك لكنه ذات يوم يصيبك إن لم تتخذ حذرك وتتعلم استراتيجيات تجنبه، إما بإخفاء عبقريتك وإظهار أحد نقائصك أو ضعفك أو مخاوفك أو سوء حظك عامدا أمامهم، أو ببساطة أن تجد لنفسك معارف غيرهم، لكن لا تستهن أبدًا بشرور الحسد.

مراعاة القاعدة:

أسست طبقة التجار والحرفيين التي كانت السبب في رخاء فلورنسا في العصور الوسطى جمهورية تحميهم من بطش النبلاء، وجعلوا السلطة لا تدوم لأحد لأكثر من أشهر قليلة وكان ذلك يشعل التنافس على الحكم ولكنه كان يحميهم من حقًّارة الطغاة والمتجبرين. عاشت أسرة مديتشي لقرون تحت هذا الحكم حياة متواضعة كصيادلة بسطاء ولم يكونوا يتميزون عن غيرهم من مواطني الطبقة الوسطى، ولم يبدأ بزوغ نجمهم إلا في أواخر القرن الرابع عشر حين حقق جيوفاني دي مديتشي ثروة متواضعة من العمل في الصرافة.

بعد موت جيوفاني تولى ابنه كوزيمو أعمال الأسرة وأظهر موهبة كبيرة في إدارتها فازدهرت أحوالهم وأصبحت أسرة المديتشي من أقوى عائلات الصرافة في أوروبا. لكن كان لهم منافس في فلورنسا، فعلى الرغم

من الديمقراطية تمكنت أسرة واحدة هم آل ألبيزي من احتكار السلطة واستطاعوا بواسطة علاقاتهم أن يشغلوا أهم المناصب الحكومية برجالهم. لم يقاوم كوزيمو ذلك بل ظل يدعم آل ألبيزي في الخفاء. وفي حين كانت أسرة ألبيزي تظهر وتتباهى بسطوتها أصر كوزيمو أن تظل أسرته في الظل.

لكن في النهاية تضخمة ثروة آل مديتشي وأصبح من الصعب تجاهلهم، وفي عام ١٤٣٣ شعر آل ألبيزي بخطرهم واستخدموا سلطتهم لمحاكمة كوزيمو بتهمة التآمر لقلب النظام الجمهوري، وطالب البعض من آل ألبيزي بإعدام كوزيمو لكن خشي آخرون أن يؤدي ذلك لاشتعال حرب أهلية وفي النهاية اكتفوا بنفيه من فلورنسا. لم يعارض كوزيمو الحكم ورحل بهدوء لأنه كان يعرف أن من الحكمة أحيانًا أن تبتعد وأن تبقى على الهامش لفترة.

في العام التالى أخذ الناس في فلورنسا يشعرون أن آل ألبيزي يتحركون لفرض ظغيانهم، وظل كوزيمو يمارس نفوذه في شئون فلورنسا من منفاه مستفيدا من ثروته، وفي سبتمبر ١٤٣٤ اشتعلت حرب أهلية أدت إلى الإطاحة بآل ألبيزي ونفيهم عن البلاد. بسرعة عاد كوزيمو إلى فلورنسا واستعاد مكانته فيها ولكن واجهته معضلة صعبة: إن أظهر مساعيه للسطوة كما فعل آل ألبيزي قد تشتعل المعارضة والحسد ضده وقد يدمر ذلك أعماله وإن بقي على الهامش يبقى هناك خطر أن تصعد فئة أخرى للحكم وتعاقب آل مديتشي على نجاحهم.

حل كوزيمو المشكلة بطريقتين: في الخفاء كان يستخدم ثروته لشراء ولاء أهم المواطنين في المدينة والعمل على تعيينهم في أعلى المناصب في الحكومة، وكان ينتقيهم جميعًا من الشخصيات المرموقة والموثوقة في الطبقة

الوسطى حتى لا يكشف الناس ولاءهم له. وكان يخضع كل من يشكو من تزايد نفوذه السياسى بإرهاقه بالضرائب والعقوبات أو بتجريده من ممتلكاته بالاتفاق مع حلفائه من المصرفيين. وهكذا أصبحا فلورنسا جمهورية بالاسم فقط أما الحقيقة فهي أن كوزيمو كان يسيطر على كل شئونها.

لكن بينما كان كوزيمو يتآمر سرًّا لاكتساب السطوة كانت له في العلن صورة مختلفة. كان يجوب الشوارع بملابس متواضعة ولا يصاحبه سوى خادم واحد وكان ينحنى بإكبار للحكام والقادة الشعبيين ويركب بغلا بدلا من الحصان، ولم يكن يخوض في الشئون الهامة للمدينة رغم أنه كان يتحكم بعلاقاتها الخارجية لأكثر من ثلاثين عامًا، وكان يقدم المال للجمعيات الخيرية ويحافظ على علاقات جيدة مع التجار، وكان يمول المباني العامة الفخمة التي يتباهى بها سكان المدينة. وحين بنى له ولأسرته قصرا بالقرب من فيوسول رفض الزخارف المنمقة التي عرضها عليه برونيلشي واختار التصميم المتواضع الذي صممه متشيبوزو الذي كان رجلًا من أصول متواضعة. كان القصر رمزا لاستراتيجية كوزيمو كان في غاية البساطة من الخارج وفي غاية الأناقة والترف من الداخل.

التعليق:

ذات مرة كتب بائع الكتب فزباسيا نودي بيستيشي عن كوزيمو - وكان من أصدقائه المقربين: "كان إذا عزم على فعل شئ يبذل كل ما يستطيع ليبعد عنه الحسد بأن يجعل الفكرة تأتي من غيره وليس منه هو". ومن الأقوال المأثورة التي كان يكررها كوزيمو: "الحسد عشب ضار احرص أن لا ترويه". كان كوزيمويعرف تأثيرا الحسد في البيئات الديمقراطية والتنافسية ولذلك كان

يتجنب مظاهر التفوق والعظمة. لا يعني ذلك أن عليك أن تكبت تفوقك أو أن الأشخاص متوسطي الإمكانات وحدهم هم من يمكنهم البقاء، بل يعني أن عليك أن تتقن لعبة التحكم بصورتك لدى الناس. يمكنك أن تحمي نفسك بسهولة من حسد الجماهير بأن تظهر لهم أنك تشاركهم طريقتهم وقيمهم وأن تتخذ حلفاء ممن هم أقل منك وأن ترفعهم إلى مراكز السطوة حتى تنال دعمهم حين تحتاجه، وأن لا تتباهى أبدًا بثروتك وأن تخفي مدى ما تمنحه لك من سطوة، وأن تتعامل مع الآخرين وكأنهم أعلى منك مقدرة. كان كوزيمو يتقن هذه اللعبة وكان أقرب للمحتالين الكبار في التعامل مع المظاهر، فلم يكن أحد يستطيع أن يقدر سطوته الحقيقية - لأن مظهره المتواضع كان يخفي ذلك.

لا تكن أبدًا من السفه لتظن أنك تثير إعجاب الآخرين حين تتباهى بالإمكانات التي تميزك عنهم، فإشعار الآخرين بدونيتهم يولد لديهم "الإعجاب المرير" أي الحسد الذي يأكل قلوبهم إلى أن يقوضوا سطوتك بطرق لا يمكنك أن تتخيلها.

الحسد وحده من بين كل الرذائل وأمراض النفوس لا يستطيع أحد أن يعترف به

بلوتارك، ٤٦ ١٢٠ م

مفاتيح للسطوة:

لا يتحمل البشر الإحساس بالدونية والنقص، وحين نقابل شخصا يتفوق علينا في المهارة أو الموهبة أو السطوة نشعر غالبًا بشئ من الانزعاج والتوتر لأن تفوقه يهدد إحساسنا المتضخم بالذات، ويجعلنا نشعر بأن إمكاناتنا متواضعة وأننا لسنا بالعبقرية التي نظنها في أنفسنا. لا يمكن لهذا الشعور أن يستمر

دون أن يولِّد شيئًا من البغض والحسد تجاه الشخص الذي يشعرنا بالدونية، ونقول لأنفسنا أنه لو كان لدينا ما لديه لكنا أسعد حالا. لكن الحسد لا يسعد صاحبه أبدًا ولا يدفع لبذل الجهد لتحقيق ما حققه الشخص المحسود، كما لا يمكن لصاحبه أن يزيحه عن صدره ويبوح به للآخرين لأن ذلك يجلب عليه احتقار من حوله، كما أن الاعتراف بالحسد يكشف إحساس الشخص بالدونية والنقص. لذلك يظل الحسد دفين الأعماق الدنيا من النفس ويخرج في صور غير مباشرة مثل البحث عن شئ تنتقد به المحسود كأن تقول لنفسك ربما كان أذكى مني ولكنه بلا ضمير أو خلق، أو أنه حقق سطوته بالغش والخداع. وإن لم تستطع تشويه سمعته تبالغ في مدحه وإطرائه وتلك طريقة أخرى شائعة للتعبير عن الحسد بطريقة غير مباشرة.

هناك عدة طرق تساعدك في التخلص من المشاعر الخبيثة والمدمرة للحسد. أولًا تقبل فكرة أن هناك أشخاص يتفوقون عليك في شئ ما، واعترف لنفسك بأنك تحسدهم واجعل هذا الشعور يدفعك لبذل الجهد لتحقيق ما حققوه أوحتى أن تتفوق عليهم يومًا ما. الحسد يسمم روحك لو تركته يتعمق داخلك لكن لو أخرجته في العمل فيمكنه أن يدفعك لتحقيق أعلى قمم النجاح.

ثانيًا، حين تتحقق لك السطوة عليك أن تعرف أن من تجاوزتهم وتفوقت عليهم يحسدونك، قد لا يظهرون لك ذلك ولكنه محتوم. لا يخدعك ما يظهرونه لك من ود واقرأ الحسد في تعليقاتهم التي تنتقدك وتسخر منك وفي التشهير بك في غيابك أو في الإفراط في مدحك في حضورك أو في نظرات السخط في أعينهم، وعليك أن تنتبه لذلك لأن نصف مشكلة الحسد هي أنك لا تكتشفه إلا بعد فوات الأوان.

أخيرًا عليك أن تعرف أن من يحسدونك سيكيدون لك في الخفاء ويضعون في طريقك عوائق لن تراها أو على الأقل لن تعرف مصدرها، ومن الصعب أن تصد هذا النوع من الاعتداء. وحين تكتشف أن الحسد هو مصدر ترصُّد شخص ما لك يكون الوقت قد تأخر: فحينها أي شئ تفعله لن يزيد هذا الشخص إلا حقدا تجاهك. من الصعب أن تستأصل الحسد من نفوس الناس إذا استقر داخلهم وأسهل عليك أن تمنعهم من البداية.عدم انتباهك لتصرفاتك هوالذى يثير الحسد ضدك، وبمجرد أن تتعرف على التصرفات والخصال التي تثير حسد الآخرين تمنع عن نفسك هذا الخطر الصامت الذي قد يدمرك ببطء.

يرى كيركجارد أن هناك أنماط من الأشخاص يجلبون الحسد لأنفسهم ويقع عليهم الذنب كما يقع على حاسديهم. أحد هذه الأنماط واضح ومعروف: هؤلاء إن أصابتهم نعماء بالصدفة أو بالجهد يجوبون الآفاق يتباهون ويتبجحون، ويجدون سعادة في إشعار الآخرين بالدونية. هذا النمط واضح وميؤوس من إصلاحه، لكن هناك آخرون يستثيرون الحسد دون أن يشعروا أويقصدوا، ومن ضمن هؤلاء من لديهم مواهب طبيعية مبهرة.

كان السير والتر رالي واحدا من أكثر الرجال عبقرية في بلاط إليزابيث ملكة إنجلترا، كان عالما موهوبا وكتب أشعارا تعتبر حتى الآن من أجمل ما كتب في عصره كما كان قائدًا مبدعا ورجل مشروعات وقبطانا عظيما وفوق كل ذلك كان رجل صفوة وسيم وأنيق استطاع بسحره أن يفتن الملكة. المشكلة أنه كان أينما ذهب يجد من يعوق طريقه وفي النهاية خسر مكانته وأدخل السجن ومات تحت سيف الجلاد.

لم يكن رالي يفهم لماذا يضطهده رجال الصفوة الآخرون، ولم يشك أن سبب ذلك هو إظهاره لمهاراته وخصاله وتعدد مواهبه وتباهيه بها على الجميع لأنه كان يظن أن ذلك يبهر الناس ويحببهم فيه ولم يظن أن ذلك يجلب عليه أعداء يشعرون تجاهه بالدونية والمرارة ويتحينون أي عثرة أوخطأ للكيد له وإيذائه. كانت التهمة التي أدت لإعدامه هي الخيانة العظمى لكن الحسد كان سيجد أي مبرر للقضاء عليه وتدميره.

الحسد الذي جلبه السير رالى على نفسه هوأسوأ أنواع الحسد، أي الحسد الذي جلبته عليه مهاراته الطبيعية التي كان يظن أن من مصلحته أن يظهرها كاملة. يمكن للناس أن يجمعوا المال أو ينالوا السطوة يومًا ما أما الوسامة والذكاء والجاذبية فهي ملكات يولد بها الشخص ولا يمكن لأحد أن يكتسبها إن لم تكن لديه. على الموهوبين أن يعملوا على إخفاء ذكائهم وأن يظهروا للآخرين نقيصة أو اثنتين حتى يمنعوا عنهم الحسد. ومن الخطأ الشائع أن يظن الناس أن إظهارهم لمواهبهم يخلب قلوب من حولهم في حين أنه لا يجلب لهم في الحقيقة غير الكراهية والحقد.

أخطر اللحظات في عالم السطوة هي لحظة تحقيق نجاح أو ترقية أو انتصار مفاجئ، لأن ذلك بالتأكيد يثير ضدك حسد رفاقك السابقين.

حين ترقى دي ريتز في عام ١٦٥١ من رئيس أساقفة إلى كاردينال كان يعلم تمامًا أن الكثيرين من زملائه السابقين يحسدونه، وكان يعرف أن من الحماقة أن ينقطع عنهم ولذلك فعل كل ما يستطيع للتقليل من إظهار موهبته والتأكيد على أن الحظ هو السبب في نجاحه حتى لايشعر الآخرون بالدونية. ظل يتعامل مع الآخرين بتواضع وإكبار وكأنه لم يحدث شئ يميزه عنهم

"رغم أن سطوته كانت أكبر بكثير من موقعه الجديد". وقد كتب ريتز أن هذه التصرفات الحكيمة قد "أتت أكلها وقللت الحسد الذي كان يختمر ضدي سرًا في أعماق القلوب". افعل كما فعل ريتز وأظهر أن نجاحك جاء بالتوفيق والحظ حتى يشعر الآخرون أن في استطاعتهم يومًا ما أن يتحقق لهم ما تحقق لك ويقل حسدهم تجاهك، لكن لا تجعلهم يكتشفون أن تواضعك مصطنع لأن ذلك يزيد من حسدهم. عليك أن تتعامل بلطف حقيقي وانفتاح ودود مع زملائك السابقين لأن أي لفتة تكلف ستجعلهم يشعرون بأنك تتعالى عليهم بسبب مكانتك الجديدة. وتذكر: أنه حتى مع علو مكانتك لن يفيدك أن تبعد عنك رفاقك السابقين وأن السطوة تتطلب قاعدة دعم راسخة وموسعة يمكن للحسد أن يدمرها لك في صمت.

السلطة السياسية بأي صورها تولد الحسد وأفضل طريقة لدفع هذا الحسد هي أن لا تظهر بمظهر الانتهازية والطموح. حين مات إيفان الرهيب كان بوريس جوردون يعرف أنه الوحيد على الساحة القادر على قيادة روسيا، ولكن كان يعرف أيضًا أنه لو أظهر تعلقه بالمنصب لأثار ضده حسد البكوات وريبتهم ولذلك رفض التاج عدة مرات وجعل الناس يلحون عليه لقبول العرش. واستخدم جورج واشنطن هذه الاستراتيجية بنجاح في البداية برفضه لقيادة الجيش ثم بعد ذلك بإظهار معارضته للترشح للرئاسة الأمريكية وفي المرتين كانت شعبيته تتزايد كثيرًا لأن الناس لا يحسدون أحدا على سلطة بدا لهم أنه زاهد فيها.

يقول السياسي والكاتب في عهد إليزابيث السير فرنسيس بيكون أن أفضل سياسة يتبعها رجل السلطة هي أن يستثير لدى الناس نوعا من التعاطف والشفقة عليه بأن يشعرهم بأن السلطة عبء وتضحية يتحملها

من أجلهم. أظهر لهم المشكلات التي تعانيها من أجلهم وستجد حسدهم يتحول إلى دعم وتعاطف. ومن الحيل المماثلة أن تبين لمن حولك أن سلطتك سوف تفيدهم، وأن تفعل ما فعله سيمون الجنرال الأثيني الثري الذي كان ينفق ببزخ في كل المجالات حتى يتغاضى الناس عن نفوذه في سياسات أثينا أي أنه اشترى الود وأبعد الحسد بماله لكن في النهاية أنقذه ذلك من سخط الشعب ومن النفي عن المدينة.

ابتكر الفنان ج.م.و. تيرنر وسيلة أخرى تبعد عنه حسد زملائه لأنه أدرك أن ذلك هوالعائق الأكبر في طريق نجاحه. كانت مهارة تيرنر الخارقة في استخدام الألوان تجعل زملائه يخافون من تعليق لوحاتهم بجوار لوحاته في المعارض، ورأى أن خوفهم هذا سيتحول إلى حسد وفي النهاية سيصعب عليه أن يجد معارض تقبل لوحاته. كان تيرنر يرضي زملاءه ويكسب ودهم بخفت ألوان لوحاته في بعض الأحيان.

كان جراتسيان ينصح أصحاب السطوة بإظهار نقطة ضعف أو ارتكاب حماقة بسيطة في المواقف الاجتماعية حتى يبعدون عنهم الحسد، ويشتت أذهان الحاقدين ويشفي غليلهم بخطأ لن يضر بدلا من تركيزهم على الأخطاء الكبيرة. ولتذكر أن الواقع هوما يهمك ولن يضيرك شئ أن تتظاهر بالتواضع في حين تكون السطوة الحقيقة في يدك. وفي بعض البلدان العربية يفعل الناس ما فعل كوزيمو دي مديتشي بأن لا يظهروا نعماء ثروتهم إلا في داخل بيوتهم، وعليك أن تجعل هذه الحكمة صفة من صفاتك.

انتبه جيدًا للتعبيرات غير المباشرة عن الحسد، فمن يفرط في مدحك لا شك يحسدك وهو إما يضع معايير مرتفعة لا تستطيع أن تلتزم بها وبذلك يحرجك

أمام الآخرين أو يستغل المدح لإلهائك عن شحذ خناجره لطعنة يوجهها لك في ظهرك. وكذلك عليك أن تعرف أن من يفرطون في نقدك أو التشهير بك غالبًا ما يفعلون ذلك بدافع الحسد فلا تتورط معهم في صرعات تقلل منك ولا يجرحك ما يقولونه. انتقم من هؤلاء الحاسدين جميعًا بتجاهل وجودهم وتفاهاتهم.

لا تحاول أن تساعد أو أن تقدم خدمات لمن يحسدونك لأنهم سوف يرون في ذلك تعاليا عليهم. حين أراد جو أورتون مساعدة رفيقه هالويل في إيجاد معرض لأعماله شعر هالويل بالمزيد من الدونية والحسد، وبمجرد أن ينكشف لك أن الحسد هوسبب تصرفات الآخرين تجاهك فلن يفيدك إلا أن تبتعد عنهم وتتركهم يحترقون بالنار التي صنعوها بأنفسهم.

أخيرًا عليك أن تنتبه إلى أن بعض البيئات تساعد على توليد الحسد أكثر من غيرها، فتأثير الحسد أكبر بين الرفاق والأنداد الذين يسود بينهم الشعور بالمساواة. ويسود الحسد أيضًا في البيئات الديمقراطية التي تحتقر من يتباهون بسطوتهم. عليك أن تكون حذرا للغاية في تلك البيئات. كانت السلطات تطارد المخرج إنجمار برجمان لأنه كان شخصية بارزة في مجتمع لم يكن يحترم كثيرًا البارزين، ومن شبه المستحيل في تلك الأحوال أن تتجنب الحسد وما عليك أن تتقبله برضا كقدر لا مفر منه. أوكما قال (الكاتب الأمريكي في القرن التاسع عشر) هنري دافيد ثورو "الحسد هو الضريبة التي يجب أن يدفعها المميزون".

الصورة

أعشاب الحدائق.

لا ترويها ولكنها قد تنتشر حين تروى الزهور وفجأة تطول وتشوه المنظر وتمنع أي شئ جميل من النمو. قبل أن يفوت الأوان انتق ما ترويه ولا تترك لأعشاب الحسد ما تتغذى عليه.

اقتباس من معلم: أظهر من آن لاخر نقيصة في شخصيتك لا تضرك، لأن العيب الذي يأخذه الحاسد على الشخص المميز أنه لا عيب له، ولذلك سوف يظل يتفحصك بعين الصقر بحثا عن العيوب لأن هذا غذاؤه الوحيد. لا تتركه يتخير السم الذي يؤذيك به بل أظهر له زلة مفتعلة في الذكاء أو الحماسة ترضيه وتبعد عنك أذاه وفي نفس الوقت تحفظ لك مجدك

(بالتسار جراتسيان، ١٦٠١ ١٦٥٨).

عكس القاعدة:

السبب في مراعاة الحرص مع الحاسدين هو أنهم لا يهاجمونك مباشرة بل يعملون على تدميرك في الخفاء وباستخدام عدد كبير من الطرق غير المباشرة، لكن إن اكتشفوا أنك أيضًا حريص يزيد حسدهم لأنهم يرون في ذلك علامة إضافية على قوتك وتفوقك. وهذا هو السبب الذي يجعل من الأفضل لك أن تعمل على منع الحسد قبل أن يتكون.

بمجرد أن يترسخ الحسد ضدك سواء بخطأ أو بدون خطأ منك يصبح من الأفضل لك أن تستخدم الأسلوب المعاكس تمامًا، وبدلا من أن تعمل على إخفاء تفوقك عليك أن تحرص على أن تظهره لحاسديك وأن تستغل كل تفوق جديد في إزعاجهم وتمرير حياتهم. وإن أصبحت سلطتك فوق الشبهات لن يؤثر فيك حسدهم وهذا أفضل انتقام لأنهم يكونوا سجناء أحقًادهم ويحترقون بالحسد بينما تستمتع أنت بالحريات التي تمنحها لك السطوة.

ذلك هوما فعله مايكل أنجلو مع المعمارى الحاقد عليه برامانتي الذي أقنع البابا بحرمان مايكل أنجلو من تصميم مقبرته. كان برامانتي يحسد مايكل أنجلو على مواهبه الخارقة وبعد أن استطاع أن يحقق هذا النصر على

مايكل أنجلومن تصميم المقبرة أراد أن يؤذيه بشئ آخر فأقنع البابا بتكليف مايكل أنجلو برسم سقف كنيسة السيستين وهومشروع كان متوقعا أن يستغرق عشر سنوات لن يستطيع مايكل أنجلوأن ينجز خلالها أيا من منحوتاته الرائعة، كما أن برامانتي كان مقتنعا بأن مايكل أنجلو أقل موهبة في الرسم عنه في النحت، وبذلك يضعف صورته لدى الناس كفنان خارق كما استطاع أن يضعف صورته لدى البابا.

أدرك مايكل أنجلو هذا الفخ وفكر في الاعتذار لكن كان من الصعب أن يرفض طلب البابا ولذلك وافق دون اعتراض، ولكنه جعل حسد برامانتي دافعا له لصنع إنجاز كبير. وبالفعل كانت رسومات السيستين أفضل ما أبدعه مايكل أنجلو وكان برامانتي كلما رآها أو سمع عنها يحترق من الغيظ - وذلك هو أقوى وأطول انتقام يمكن أن تفعله لحاسد.

القاعدة ٤٧
لا تتجاوز ما خطط له
تعلم أن تكبح حماسك عند الانتصار

الحكمة:

لحظات الانتصار غالبًا ما تكون أخطر اللحظات، فحماسة النصر قد تدفعك للغرور والثقة الزائدة وتجعلك تتجاوز الهدف الذي طالما سعيت لتحقيقه. هذا الشطط يخلق لك أعداء كثيرين لا تستطيع أن تهزمهم. لا تجعل النصر يفقدك عقلانيتك لأنك لن تجد بديلا أفضل من التخطيط الاستراتيجي العاقل والمتأني. حدد الأهداف لنفسك وحين تحققها لا تشتط أو تترك نفسك للغرور.

انتهاك القاعدة:

في عام ٥٩٩ ق.م. استطاع شاب صغير اسمه سايروس أن يحشد جيشا كبيرا من القبائل الفارسية المتناثرة يحارب به جده أستياجس ملك ميدس، وبسهولة هزم استياجس ونصب نفسه ملكًا على بلاد ميدس وفارس وبدأ تكوين الإمبراطورية الفارسية، وتوالت انتصاراته بسرعة. استطاع سايروس أن يهزم كروسيوس حاكم ليديا وأن يستولى على جزيرة أيونيا وممالك أخرى صغيرة، وزحف على بابل وسحقها، وبعدها أصبح اسمه سايروس الأكبر ملك العالم.

وبعد أن استولى سايروس على ثروات بابل اتجه بنظره إلى الشرق نحومملكة ماساجيتاي محاربين أشداء تحكمهم الملكة توميريس ولم تكن لديهم ثروات بابل لكن سايروس كان قد عزم على غزوهم على أي حال وأن يوسع إمبراطوريته فوق أراضيهم الشاسعة. كان سايروس يعتقد أنه ليس كالبشر وأنه لا يمكن لأحد هزيمته وأنه لم يجد صعوبة في القضاء على جيوش الماساجيتاي الجبارة.

في عام ٥٢٩ ق. م. زحف سايروس إلى نهر أراكسس الواسع بوابة الدخول إلى مملكة الماساجيتاي، وحين عسكر على الشاطئ الغربى تلقى رسالة من الملكة توميريس جاء فيها "يا ملك ميدس، ارجع عن هذه المغامرة لأنك لا تثق أن النصر سيكون حليفك في النهاية. احكم شعبك وتقبل أن أحكم شعبي في سلام. لكنني أعرف أنك لن تقبل نصيحتي لأن آخر ما تريده هو السلام". كانت توميريس واثقة من قوة جيشها ولم تكن ترغب في تأجيل المعركة الحاسمة ولذلك سحبت جيشها من الشاطئ الشرقي لتسمح لجيش سايروس بعبور النهر آمنين حتى تتم المعركة في الجانب الشرقي إن كان لا يزال راغبا في الحرب.

وافق سايروس على العبور بجيشه ولكن بدلا من الاشتباك مع العدو مباشرة قرر أن يقوم بحيلة. كان يعلم أن الماساجيتاي لا يعرفون الترف، ولذلك وبمجرد أن عبر النهر وأقام معسكره بدأ في إعداد مأدبة عامرة مليئة باللحم والخمور المعتقة والقوية وغير ذلك من الأطباق الشهية، ثم ترك أضعف قواته وابتعد بالآخرين عبر النهر. بسرعة هجمت مفرزة كبيرة من الماساجيتاى وقتلت كل جنود الفرس بعد معركة عنيفة، لكن أغراهم الطعام الذي تركه الفرس وبدأوا في الأكل وشرب الخمور حتى ناموا من التخمة. وفي الليل عاد

الجيش الفارسى إلى المعسكر وقتلوا الكثيرين من الجنود وأسروا الباقين ومن بينهم القائد الشاب سبارجابيسيس ابن الملكة توميريس.

حين علمت الملكة بما حدث أرسلت إلى سايروس توبخه على انتزاع النصر بالتحايل وجاء في الرسالة "الآن أنصت لي لأني سأنصحك لصالحك: أعد إليَّ ابني وارحل عن بلدي واقنع بهزيمة ثلث قوات الماساجيتاي. وإن رفضت أقسم بالشمس آلهتنا إني سأسقيك أكثر بكثير مما تشتهي من الدماء". سخر منها سايروس وقرر أن لا يطلق ابنها وأن يسحق أولئك البرابرة.

حين رأى سبارجابيسيس أن سايروس لن يطلق سراحه لم يحتمل المذلة وانتحر وحين وصلت الأنباء لتوميريس عن موت ابنها غمرها الحزن وحشدت كل جنود المملكة وهجمت بشراسة الغضب واشتبكت مع جيش سايروس في حرب عنيفة انتهت بانتصار الماساجيتاي وتمزيق الجيس الفارسي وقتل سايروس نفسه.

بعد المعركة أخذت توميريس تجوب ساحة القتال بحثا عن جثة سايروس ووضعتها في برميل ملئ بالدماء البشرية وصرخت "رغم إني انتصرت عليك وعشت بعدك إلا أنك حطمت قلبي بالخداع وقتلت ابني. الآن انظر إليَّ أوفي بوعدي وأسقيك ما يملؤك دما". بعد موت سايروس تحللت الإمبراطورية الفارسية بسرعة. وهكذا أنهى فعل واحد من الغطرسة كل ما حققه سايروس من بطولات.

التعليق:

لا شئ يكسر الإنسان ولا شئ يعرضه للخطر مثل النصر.

أقام سايروس مملكته على أنقاض ممالك قديمة. قبله بمائة عام كانت الإمبراطورية الأشورية قد تدمرت بالكامل وسويت عاصمتها الرائعة نينوى

بالأرض وكان السبب أن الأشوريين قد تمادوا كثيرًا وأخذوا يحاصرون المدن ويخربونها واحدة بعد أخرى وغاب عنهم مغزى النصر وتكاليفه ونشروا أنفسهم على مساحات شاسعة وخلقوا أعداء كثيرين توحدوا ضدهم في النهاية وقضوا عليهم.

لم يتعلم سايروس الدرس من الأشوريين، فلم يكن يبالي بمشورة الحكماء أو تحذير المتنبئين، ولم يرتدع عن إهانة ملكة. أصابته انتصاراته بالغرور وشوشت تفكيره، وبدلا من العمل على تعزيز مملكته التي كانت بالفعل شاسعة أخذ يتقدم للأمام. وبدلا من أن يتعامل مع كل موقف جديد باعتباره مخالفا لما سبقه أخذ يظن أن كل الحروب سواء وأنها ستأتيه دائمًا بنفس النتائج طالما يتبع نفس الوسيلة أي الوحشية والخداع.

ولتفهم أن في عالم السطوة عليك أن تعمل العقل دائمًا. لا تدع نشوة الانتصار تؤثر عليك وتدفع تحركاتك لأن ذلك يدمرك. حين يتحقق لك انتصارا تناءَ بنفسك وفكر وكن حذرا واكتشف ما لعبته الظروف في نجاحك ولا تكرر أبدًا نفس الأسلوب، فالتاريخ ملئ بأنقاض الإمبراطوريات وجثث القادة الذين لم يتعلموا متى يتوقفون لترسيخ مكاسبهم.

مراعاة القاعدة:

لم يكن هناك في التاريخ وضع أكثر حرجا وهشاشة من وضع محظية الملك، فلم تكن لها حقوق شرعية تستند إليها إن حدثت مشكلة وكان يحيط بها دائمًا الكثيرون من الحاقدين والحاقدات من مجتمع الصفوة الذين يتمنون سقوطها. وأخيراً كانت سطوتها تعتمد على جمالها ولذلك كان سقوطها محتوما ومؤلما.

بدأ لويس الخامس عشر ملك فرنسا يحتفظ بمحظيات رسميات منذ أوائل سنوات حكمه ولم تكن أي منهن تنال هذه الحظوة لأكثر من بضع سنوات. لكن بعد ذلك أتت السيدة دي بومبادور والتي أخبرها متنبئ حين كانت لا تزال في التاسعة من عمرها وكان اسمها حينها جين بواسون أنها ستكون يومًا ما العزيزة لدى الملك، وكان ذلك أشبه بالمستحيل لأن المحظيات كن دائمًا من طبقة النبلاء وكانت هي من الطبقة الوسطى، لكن جين آمنت أن قدرها أن تفتن الملك وأصبح ذلك حلمها المسيطر وبدأت تتعلم كل ما تحتاجه محظية الملك من الموسيقى والرقص والتمثيل وركوب الخيل وتفوقت في كل ذلك. وتزوجت وهي صغيرة من رجل من الطبقة الدنيا من النبلاء وسمح لها ذلك بدخول أفضل المجالس في باريس وهكذا انتشرت الأقوايل عن مالها ومواهبها وسحرها وذكائها.

كانت جين بواسون مقربة من فولتير ومونتسكيو وغيرهما من أفضل العقول في عصرها ولكن ذلك لم يشغلها عن تحقيق حلمها منذ الطفولة: أي أن تأسر قلب الملك. كان لدى زوجها قصر في الغابات التي كان الملك غالبًا ما يذهب إليها للصيد وأخذت تقضي الكثير من وقتها هناك. أخذت تدرس تحركات الملك بعين صقر ورتبت الأمور بحيث "يتصادف" أن تلتقي به مرات أثناء تجولها مرتدية أجمل ثيابها أو راكبة أجمل عرباتها. وبدأ الملك يلتفت إليها ويمنحها الجوائز التي فاز بها في مسابقات الصيد.

في عام ١٧٤٤ ماتت دوقة دي شاتور وعشيقة الملك وقتها، وبدأت جين في تكثيف هجومها: أخذت تتواجد في كل مكان يتواجد فيه الملك: في الحفلات التنكرية بالفرساي وفي الأوبرا وفي أي مكان قد يحقق لقائها به لتظهر له مواهبها الكثيرة من الرقص والغناء والدلال وغيرها. وقع الملك

أخيرًا في سحرها وفي حفل في الفرساي في سبتمبر ١٧٤٥ تم تنصيبها محظية رسمية للملك وكانت في الرابعة والعشرين، وتم منحها غرفة في القصر يمكن للملك أن يصل إليها في أي وقت عبر ممر سري، وحين اعترض مجتمع الصفوة على اختيارها رغم أصولها المتدنية منحها الملك لقب مركيزة، ومن وقتها تم تسميتها السيدة دي بومبادور.

كان لويس سريع الشعور بالملل، وأدركت السيدة دي بومبادور أن سر احتفاظها به أن تسري عنه دائمًا، ولذلك بدأت تقيم عروضا مسرحية متواصلة كانت تقوم ببطولتها في قصر الفرساي. وكانت ترتب لحفلات تنكرية ومسابقات صيد وأي شئ يبعد الملل عن الملك. وأصبحت راعية للفنون وعارضة للأزياء تقتدي بها كل فرنسا. ومع كل نجاح كان أعداؤها في القصر يتكاثرون ولكنها استطاعت أن تقهرهم بأسلوب لم تعرفه أي محظية قبلها: وهو الأدب الشديد، فكانت تأخذ بقلب كل من يتعجرف عليها لأصلها المتواضع بسحرها ولطفها. الأغرب أنها صادقت الملكة وشجعت لويس على أن يهتم بها وأن يعاملها بلطف. وحتى أفراد الأسرة الملكية التي كانوا يحسدونها قدموا لها دعمهم، وتتويجا لمجدها منحها الملك لقب دوقة. وقد امتد تأثيرها إلى السياسة فقد كانت الوزيرة الفعلية غير المعلنة للسياسات الخارجية.

في عام ١٧٥١ وحين كانت السيدة دي بومبادور في ذروة مجدها واجهتها أصعب الأزمات، بعد أن أرهقتها مسؤليات مكانتها أصبح صعبا عليها أن ترضي الملك في الفراش، وكانت تلك عادة لحظة النهاية لأي محظية، لكن كان لدى السيدة دي بومبادور خطة: شجعت الملك على إنشاء نوع من المواخير على أراضي الفرساي هو البارك أو سيرف كان يمكن للملك أن يتمتع فيه بأجمل نساء المملكة.

أدركت السيدة دي بومبادور أن سحرها وحكمتها جعلتا الملك لا يستطيع الاستغناء عنها، لذلك لم يكن لديها ما تخشاه من منافسة فتاة في السادسة عشر لا تملك سطوتها أو حضورها، ولم تكن أيضًا تخشى أن تفقد مكانتها في الفراش لأنها أصبحت أقوى امرأة في فرنسا. ولكي تحافظ على وضعها صادقت الملكة وأصبحتا تذهبان معا للكنيسة. وعلى الرغم من تآمر الكثيرين ضدها بالبلاط ظل الملك يحتفظ بها لتأثيرها المطمئن عليه. ولم تنسحب من الحياة السياسية إلا بعد ما نالته من نقد شديد على دورها الكارثي في حرب السنوات السبع.

كانت الحالة الصحية للسيدة دي بومبادور دائمًا ضعيفة وماتت في عام ١٧٦٤ في سن الثالثة والأربعين، واستمرت في حظوتها لفترة عشرين عامًا وهي فترة لم تسبقها إليها محظية، وكتب عنها دوق دي كوري "تحسَّر الجميع عليها لأنها كانت تساعد وتتعطف على كل من يقترب إليها".

التعليق:

كانت المحظية بسبب هشاشة وضعها تصاب بنوع من الشره بعد أن تأسر قلب الملك فكانت تعمل على جمع أكبر قدر من المال ليبعد عنها الفاقة بعد سقوطها المحتوم، ولإطالة فترة بقائها كانت تعادي بشراسة كل من يعاديها في البلاط. أي أن وضع المحظية كان يفرض عليها صفات الجشع والانتقام وهذا غالبًا ما كان يسرع من سقوطها. نجحت السيدة بومبادور في كل ما فشلت فيه الأخريات فلم تكن تلح أو تطالب، وبدلا من أن تستخدم سطوتها للتسلط على مجتمع البلاط كانت تعمل على كسب دعمهم. ولم تظهر أبدًا أي لفتة جشع أوغطرسة. وحين لم تعد قادرة على الوفاء بدورها في الفراش لم ترتعب من أن

تحل محلها أخرى بل أعدت خطة - شجعت الملك على أن يتخذ عشيقات أصغر سنا وكانت تعرف أنه كلما زاد شبابهن وجمالهن قلت فرصتهن في محاكاتها في السحر والثقافة وأن الملك سيمل من كل واحدة منهن بسرعة.

النجاح يتلاعب بالعقل بطرق غريبة، فهو يقنعك بأنك آمن وأعلى من أن يؤذيك أحد كما يجعلك عدائيا ومنفعلا إن تحداك منافس، ويقلل من مرونتك في التعامل مع الأحداث، وتظن أن شخصيتك وليس خططك واستراتيجياتك هي التي أكسبتك النجاح. عليك أن تتعلم من السيدة دي بومبادور أن في لحظة النجاح تكون أحوج ما تكون للبراعة والتخطيط لتعزيز قاعدة سطوتك وأن تفهم ما قدمه لك الحظ والظروف وأن تظل متنبها للتغيرات التي قد تؤدي إلى سقوطك. لحظة الانتصار تتطلب منك أن تتحلى ببراعة رجل الصفوة وأن تلتزم أكثر من أي وقت مضى بقواعد السطوة.

أخطر اللحظات هي لحظات الانتصار

نابليون بونابرت، ١٧٦٩ ١٨٢١

مفاتيح للسطوة:

للسطوة إيقاعاتها وأنساقها الخاصة، ومن ينجحون فيها هم من يتحكمون بالأنساق ويغيرونها حسب إرادتهم ويربكون حسابات الآخرين ويفرضون عليهم إيقاعهم. وخلاصة الاستراتيجية هي التحكم فيما سوف يأتي، وتفسد نشوة النصر عليك هذا التحكم بطريقتين. أولًا حين تجد أن نسقا محددا قد سبب لك النجاح تميل إلى تكراره، وتحاول أن تستمر في نفس الاتجاه دون أن تتفكر إن كان ما يزال يحقق لك أفضل النتائج. ثانيًا يؤثر النجاح على تفكيرك ويصيبك بالحماس والشعور بأن لا شئ سيهزمك ويدفعك للقيام بتحركات قوية تقضي على ما حققته من نجاح.

الدرس هنا بسيط: الأقوياء يغيرون إيقاعهم وأنساقهم ومسارهم ويكيفونها مع متغيرات الموقف ويتعلمون الارتجال، ولا يتركون نشوة الاندفاع تحركهم بل ينأون بأنفسهم ويتفكرون في خطوتهم التالية، كما لوأن في دمائهم مضاد يمنع نشوة النصر من الأخذ بعقولهم ويسمح لهم بالتحكم بانفعالاتهم وكبح أنفسهم. في لحظة الانتصار يتوقف هؤلاء للتفكر فيما حدث وفي الدور الذي لعبته الظروف والحظ في نجاحهم. وكما يقولون في تدريبات الفروسية عليك أن تتحكم بنفسك أولًا حتى تستطيع أن تتحكم بالحصان.

الحظ والضروف لها دائمًا دور في الحصول على السطوة، ذلك محتوم ويضفي الإثارة على الصراع، لكن على عكس ما تتوقع فإن الحظ الحسن أخطر كثيرًا من الحظ السيئ. الحظ السيئ يعلمك الصبر وفن التوقيت وضرورة التأهب للأسوأ أما الحظ الجيد فيخدعك ويغريك بالاعتقاد أن عبقريتك ستنقذك دائمًا، سينقلب حظك حتمًا يومًا ما ويحرمك حسن حظك من التأهب للتعامل مع مثل هذه الظروف.

يرى مكيافيللي أن هذا هو السبب في سقوط سيزار بورجيا. حقق بورجيا انتصارات كثيرة لأنه كان بالفعل مخطط استراتيجي داهية ولكن لسوء حظه كان حظه جيدًا فقد كان ابن البابا، وحين ساء حظه بالفعل ومات أبوه لم يكن مستعدًّا للتعامل مع هذا الموقف فقضى عليه الأعداء الكثيرون الذين تكاثروا في سنوات انتصاره. الحظ الجيد الذي يحقق لك النجاح يتطلب منك أن تكون حذرا لأن عجلة الحظ التي رفعتك سيأتي يوم وتسقطك، لكن إن كنت متأهبا لذلك فسوف تنجو من الدمار.

من تتحقق لهم جولة من النجاحات قد تصيبهم نقرة ونوع من السعار، وحتى إن استطاعوا أن يسيطروا على أنفسهم غالبًا ما يضغط عليهم من

تحتهم طلبا للمزيد. وقد يدفعونهم للإقدام على تحركات خطرة. عليك أن تمتلك استراتيجية للتعامل مع هؤلاء المتحمسين لأنك إن نصحتهم بالتعقل سيرون في ذلك علامة على ضعفك وضيق أفقك وتقل سطوتك عليهم.

في عام ٤٣٦ ق.م. انطلق القائد ورجل الدولة الأثيني بيركليس بأساطيله عبر البحر الأسود وأشعلت سلسلة الانتصارات السهلة التي تحققت له حماس الأثينيين ورغبتهم في المزيد، وأخذوا يحلمون بغزو مصر واجتياح بلاد فارس والإبحار إلى صقلية. قام بيركليس من ناحية بالعمل على كبح هذا الحماس بتحذيرهم من مخاطر الغطرسة والغرور، ومن الناحية الأخرى أرضاهم بمعارك صغيرة كان واثقا من الانتصار فيها حتى لا يحبط فيهم نشوة الانتصار. اتضحت براعة بيركليس في إدارة هذا الموقف بما حدث بعد موته: سيطر المحرضون على الساحة واندفعوا بالأثينيين لغزو صقلية وهكذا دمروا إمبراطوريتهم بحركة واحدة متهورة.

غالبًا ما يتطلب إيقاع السطوة بين القوة والمكر، فالإفراط في القوة يولد المقاومة والإفراط في المكر يجعل الناس يكتشفونه مهما كان بارعا. ذات مرة حقق هديوشي القائد العسكري الياباني العظيم (والذي أصبح فيما بعد إمبراطورًا) نصرا كبيرا لصالح وليه شوجن أودا نوبوناجا على جيوش الجنرال الرهيب يوشيموتو، وأراد شوجن الاستمرار لسحق عدو آخر قدير لكن هديوشي ذكَّره بالمثل الياباني القائل "بعد الانتصار عليك أن تشد أربطة خوذتك [أي أن ترتب أحوالك[". رأى هديوشي أنه يجب على شوجن في تلك اللحظة أن يتحول من القوة إلى المكر والمراوغة وأن يؤلب أعداءه ضد بعضهم البعض بسلسلة من التحالفات الخادعة، وبذلك يتجنب إثارة مقاومة غير ضرورية ضده إن أظهر الكثير من العدائية والعنف. حين

تخرج منتصرا تواضع لعدوك واستدرجه إلى تقبل الهزيمة وإلى عدم فعل شئ ضدك. هذه التغيرات في إيقاع المواجهة سوف تمنحك سطوة هائلة.

كثيرون ممن يتجاوزون ما تم التخطيط له يفعلون ذلك لإظهار تفانيهم وإخلاصهم لأوليائهم، لكن الإفراط في بذل الجهد قد يجعل وليك يشعر بالتهديد والارتياب منك. في مرات عديدة كان فيليب ملك مقدونيا يحقر ويهين القائد الذي يحقق له انتصارا خارقا لأنه كان يرى أن انتصارا آخر مثل هذا سيحوله إلى منافس وليس تابع. حين يكون لك ولي فإن من الحكمة غالبًا أن تقتصد في إبراز انتصاراتك وأن تجعل وليك يشعر دائمًا بالمجد وأن لا يشعر معك أبدًا بالحرج أوالتهديد، ومن الحكمة أيضًا أن تظهر له الطاعة التامة دائمًا كي تنال ثقته. في القرن الرابع ق.م. قام أحد الضباط في جيش الجنرال الصيني ووشي الشهير بقسوته بالانطلاق قبل أن تبدأ المعركة وعاد وهويحمل بعض رؤوس الأعداء ظنا أن ذلك سيظهر حماسه وكفاءته، ولكن لم يبد أن ووشي قد تأثر بل أنه تنهد وقال بعد أن أمر بقطع رأس الضابط: "كان محاربا جيدًا ولكن غير مطيع".

من اللحظات الأخرى التي قد يحرمك فيها نجاح بسيط من الفرص لتحقيق نجاح أكبر هي حين يرضى عنك وليك أو رئيسك ويمنحك امتيازا: حينها يكون من الخطر أن تطلب منه المزيد، لأن ذلك سيظهرك خائر العزم وأنك تشعر أن هذا الامتياز قد جاءك بالصدفة وليس لأنك تستحقه وأنك تريد أن تنتهز هذه الفرصة لأنها قد لاتعود إليك ثانية. الاستجابة الأمثل هي أن تتقبل هذا الامتياز شاكرا ثم تصمت، وأن تسعى لجعل الامتيازات اللاحقة تأتي إليك دون أن تطلبها.

ختاما فإن لحظة التوقف لها أهمية تأثيرية كبيرة لأن خاتمة الأمور تنطبع في الذهن كعلامة تعجب، ولا توجد لحظة أفضل تأثيرا لاختتام الأقوال والأفعال من لحظة الانتصار إن تماديت بعدها يقل تأثيرك وفي النهاية قد ينتهي بك الأمر إلى الهزيمة والخسران، أو كما يقول المحامون "توقف دائمًا وأنت منتصر".

الصورة

إيكاروس يسقط من السماء.

صنع أبوه ديدالوس أجنحة من الشمع تسمح له ولابنه بالطيران للهروب من متاهة مينوتور. فرحة إيكاروس بالهرب وبالإحساس بالطيران جعلته يحلق أعلى أعلى إلى أن ذوبت الشمس شمع أجنحته فسقط إلى الهاوية.

اقتباس من معلم: على الممالك والجمهوريات أن تقنع بالانتصار لأن رغبتهم في تحقيق المزيد تؤدي عامة للخسارة. غطرسة الانتصار أو الأمل في الانتصار تدفع [أصحاب السطوة[لوصف العدو بأوصاف مهينة وتحقيرية، وذلك غالبًا ما يضللهم في أفعالهم كما في أقوالهم، لأنه حين يستحوذ عليهم هذا الأمل الزائف يجعلهم يتجاوزون ما خططوا له ويدفعهم للتضحية بالجيد الذي في متناولهم تطلعا للأفضل الذي قد لا يكون في مقدرتهم تحقيقه.

(نيقولو مكيافيللي، ١٤٦٩ ١٥٢٧).

عكس القاعدة:

يقول مكيافيللي إن عليك إن خاصمت أحدا إما أن تسحقه تمامًا أوتتركه تمامًا، لأن نصف الأذى أو التجريح البسيط يجعل من الآخر عدوًّا لك تنمو مع الوقت في داخله المرارة ويعود لينتقم منك. حين تنتصر على عدوٍّ احرص

على أن يكون انتصارك عليه تامًا وأن تمحوه من الوجود. ما عليك أن تتجنبه في لحظة الانتصار ليس سحق من هزمتهم بل التقدم لمعاداة آخرين. لا ترحم عدوك ولكن لا تتجاوز لتخلق أعداء جديدين باندفاع الانتصار.

بعض الأشخاص يبالغون في الحذر بعد الانتصار لأنهم يرون أن ذلك يمنحهم ممتلكات يتوجب عليهم حمايتها. لا تترك حذرك بعد الانتصار يجعلك تتردد أوتفقد الزخم والحماس ولكن عليك فقط أن تحتاط من التهور. من ناحية أخرى يبالغ الناس في تقدير أهمية الزخم، لأنك أنت من تصنع النجاح وإن جاء بعده نجاح آخر فأنت أيضًا من تصنعه. أما الإيمان بالزخم فيجعلك خاضعا لأهوائك وأقل عرضة للتمسك بالتفكير الاستراتيجي وأكثر عرضة لتكرار أساليبك القديمة. دع الزخم إذن لمن ليس لديهم شئ آخر يتكلون عليه.

القاعدة ٤٨
#ساير الأحداث دائمًا
ولا تتجمد في قالب محدد

الحكمة:

جمودك على أسلوب محدد يمكّن عدوك من رؤية تحركاتك وقراءة ما تخطط له وبسهل هجومه عليك. خطط لكل شئ مسبقا حتى ترى الأمور بوضوح لكن لا تسمح لأعدائك بفهم ما تفعله بالحفاظ على حراكيتك ومسايرتك للأحداث. ولتعلم أن الواقع لا يكون دائمًا يقينيا وأن القوانين تتخذ دائمًا أشكالا جديدة. أفضل الطرق لحماية نفسك هي أن تبقى دائمًا كالماء متدفقا ولا تتخذ شكلا محدد. لا تراهن أبدًا على الاستقرار أو دوام الأحوال لأن كل شئ يتغير.

انتهاك القاعدة:

بحلول نهاية القرن الثامن قبل الميلاد كانت الدول المدن الإغريقية قد نمت وازدهرت لدرجة جعلت أراضيها لا تكفي لإطعام الأعداد المتزايدة من سكانها، لذلك بدأوا يتوسعون عبر البحر وأنشأوا المستعمرات في آسيا الصغرى وصقلية وإيطاليا بل حتى في إفريقيا البعيدة. لكن كانت إسبرطة محصورة بالجبال ولم يكن لها مرفأ على البحر يسمح لهم بخوض البحار وكان عليها التوسع باتجاه المدن المحيطة بها. استطاع الإسبرطيون في حروب

ونزاعات عنيفة استمرت أكثر من مائة عام أن يستولوا على أرض شاسعة وفرت القوت للمواطنين. لكن هذا الحل قد أدى بهم إلى مشكلة أكبر: كيف يمكنهم السيطرة على هذا الامتداد الشاسع من الأراضي خاصة وأن عدد سكان الشعوب التي يحكمونها قد تجاوز عشرة أضعاف عددهم. وكانوا متأكدين أن هذه الحشود سوف تنتفض يومًا ما للانتقام منهم.

كان الحل المتاح للأسبرطيين للاستقرار والبقاء هوتأسيس مجتمع جاهز دائمًا للحرب بحيث يجعلهم دائمًا أقوى وأشرس من الشعوب المحيطة بهم.

كان الصبي الإسبرطي إذا أتم السابعة من عمره يؤخذ من أبويه للالتحاق بمعسكر تدريب يتعلم فيه الحرب واتباع نمط من الحياة الخشنة. كانوا ينامون على فرش من الغاب ولا يرتدون سوى رداء واحد طوال العام. وكان محرما عليهم دراسة الفنون والموسيقى وحتى الحرف اللازمة لمعيشتهم لم يكن يمارسها سوى العبيد. كل ما كان يتعلمه الإسبرطي هو مهارات الحرب، وكانوا يتركون الأطفال المشوهين والضعفاء وحدهم في كهف في الجبال إلى أن يموتوا. وكان ممنوعا على الإسبرطيين استخدام المال لأنهم رأوا أن الثروة تنمي في الإنسان الأنانية والشقاق وتضعف فيه روح القتال. كانت الطريقة الوحيدة التي يمكن للإسبرطي بها أن يكسب لقمة عيشه هوأن يمتلك الأرض التي يزرعها له عبيد مسخرون لذلك.

أدى هذا الإخلاص الإسبرطي العميق للحرب إلى أن تكونت لديهم أقوى كتائب المشاة في العالم القديم. كانوا يزحفون بتنظيم متقن ويهاجمون بشراسة مرعبة، وكانوا يهزمون جيوشا تتجاوز عشر أضعاف عددهم كما فعلوا مع الفرس في موقعة ثرموبولي. كانت تشكيلة الجنود الإسبرطيين تبث

الرعب في قلب أعدائهم لأن صفوفهم كانت تبدو غير قابلة للاختراق. لكن على الرغم من قوة الإسبرطيين في القتال لم تكن لديهم الرغبة في التوسع المستمر وتكوين إمبراطورية بل كان كل همهم هو الدفاع عن الأراضي التي اكتسبوها والدفاع عنها ضد الغزاة. وبدا كأن هذا النظام الذي أكسب إسبرطة استقرارها وهيبتها ثابتا ولن يتغير.

في الوقت الذي كانت ترسخ فيه إسبرطة ثقافتها العسكرية كانت تزدهر مدينة دولة أخرى هي أثينا. كان الأثينيون على عكس الإسبرطيين يتوسعون في البحار ليس بالأساس لتكوين مستعمرات ولكن للتجارة. أصبحوا بالفعل تجار كبار وانتشرت عملتهم النقدية "عملة البومة" في أنحاء البحر المتوسط. على عكس جمود الإسبرطيين كان الأثينيون يسايرون الأحداث بإبداع مبهر ويتكيفون مع المواقف وينشئون نظما اجتماعية ويبتكرون فنونا بسرعات لا تصدق. كان مجتمعهم في تدفق دائم. وبتنامي سطوتهم أصبحوا يشكلون تهديدا للإسبرطيين الذين لم يكونوا يفكرون سوى في الدفاع.

في عام ٤٣١ ق. م. اشتعلت الحرب التي كانت تختمر طويلا بين أثينا وإسبرطة. استمر القتال سبعة وعشرين عامًا فازت فيها إسبرطة في النهاية بعد سلسلة من تبدل النتائج. أصبحت إسبرطة بعدها تحكم إمبراطورية ولم تعد قادرة على أن تنحصر داخل قوقعتها، لأن تخليها عن مكاسبها كان سيسمح للأثينيين بالاحتشاد والتمرد ضدها من جديد.

بعد الحرب بدأ الأثينيون يتدفقون على إسبرطة، ولأن الإسبرطيين كانوا مدربين على الحرب وليس على السياسة أوالاقتصاد بدأت تغريهم الأموال وتغيرت طرق معيشتهم، وبدأت أشكال مفزعة من الفساد تنتشر بين الحكام

الذين ترسلهم إسبرطة لحكم ولاياتها البعيدة. فاز الإسبرطيون في الحرب لكنهم لم يستطيعوا أن يصمدوا لتأثير نمط الحياة الأثيني الذي قضى على انضباطهم وعلى حياتهم المتقشفة، في حين استطاع الأثينيون ان يتكيفوا مع الهزيمة ومع خسارتهم للإمبراطورية وأن يستعيدوا لمدينتهم ازدهارها الثقافي والاقتصادي من جديد.

أخذت إسبرطة بعد تغير ثقافتها تضعف بالتدريج، وبعد ثلاثين عامًا من فوزهم على الأثينيين خسروا حربا هامة مع المدينة الدولة طيبة. وهكذا سقطت فجأة تلك الدولة الجبارة التي لم يتوقع أحد أن تزول.

التعليق:

في نشوء الكائنات نجد أن الحيوانات التي تتكون لها درقة تحميها غالبًا ما تتعرض لكوارث تنتهي بموتها لأنها تبطئ حركتها وتصعب عليها الهجوم للحصول على الغذاء وتجعلها فريسة سهلة للحيوانات الضارية سريعة الحركة. أما الحيوانات التي يمكنها أن تروغ برشاقة وأن تتحرك في البحر أو السماء ولا يمكن توقع تحركاتها فتكون دائمًا أقوى في المنافسة وأكثر أمنا بكثير.

حين واجهت إسبرطة مشكلة التحكم في تلك الأعداد الكبيرة من البشر الخاضعين لهم تصرفوا مثل السلحفاة التي تحمل درقة تحميها من الضواري المحيطة والتي تضحي بالرشاقة للحصول على الأمن. استطاع الإسبرطيون أن يحافظوا على الاستقرار لثلاثة قرون، لكن بأي ثمن: لم تكن لهم ثقافة خارج الحرب ولا فنون ترفه عنهم وكانوا في قلق دائم للحفاظ على استقرار الوضع الراهن. وبينما كان جيرانهم يتجهون صوب البحر ويسايرون ظروفا دائمة التغير كان الإسبرطيون يتقوقعون في نظامهم الخاص. كان النصر يعني

بالنسبة لهم حكم المزيد من الأراضي وهو ما لم يكونوا يرغبونه أما الهزيمة فكانت تعني انتهاء نظامهم العسكري وكان هذا هو أكثر ما يخشونه. كان الثبات وحده يعني لهم الاستقرار، لكن لا شئ في العالم يمكن أن يبقى ثابتا للأبد، فالدرقة أو النظام الذي تصنعه لتحمي به نفسك هو الذي يقضي عليك في النهاية.

لم يستطع جيش أثينا أن يهزم إسبرطة لكن أموالهم استطاعت. المال يستطيع أن يتدفق في كل اتجاه دون أن يحده شئ ولا يمكنك أن تتحكم بحركته، فهو فوضوي بطبيعته. على المدى الطويل حقق المال النصر للأثينيين باختراق النظام الإسبرطي وتذويب درعه الواقي. سمح التدفق والمرونة للأثينيين باتخاذ أشكال جديدة بينما ظل الإسبرطيون يتجمدون إلى أن تصدع بنيانهم.

تلك هي سنة الأشياء في هذا العالم وتنطبق على الحيوانات وعلى أفراد البشر وعلى الثقافات. في مواجهة قسوة ومخاطر العالم تعمل على كل الكيانات على حماية نفسها بدرقة أو نظام صارم أو شعائر تهدئ مخاوفها، ويفيدها ذلك على المدى القصير ولكن على المدى الطويل يسبب لها الكوارث. الأشخاص الذين تثقلهم النظم والأساليب الجامدة في التعامل مع أمور حياتهم لا يمكنهم التحرك بسرعة ولا يسايرون التغيرات ولا يتكيفون معها، ويظل يعيقهم التباطؤ إلى أن ينقرضوا كالديناصورات. تعلم أن تتحرك بمرونة وأن تتكيف بسرعة وإلا التهمتك الوحوش.

أفضل الطرق لتجنب هذا المصير هو أن تساير الأحداث ولا تتجمد في قالب محدد لأن الضواري والوحوش لا تستطيع أن تهاجم ما لا تراه واضحا ومتجسدا أمامها.

مراعاة القاعدة:

بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية وخروج اليابانيين من الصين التي دخلوها في عام ١٩٣٧ رأى القوميون الصينيون بقيادة شيانج كاي شك أنه الوقت المناسب للقضاء نهائيا على الشيوعيين خصومهم الألداء. كان القوميون قد اقتربوا من تحقيق هدفهم عام ١٩٣٥ بعد أن أجبروا الشيوعيين على الزحف الطويل وهو الانسحاب المرهق الذي قلل كثيرًا من أعدادهم. على الرغم من تعافي الشيوعيين نسبيًا أثناء الحرب مع اليابان إلا أنه كان لا يزال في الإمكان هزيمتهم، فلم يكونوا يتحكمون إلا بمناطق نائية في الريف وكان عتادهم بدائيًا ولم تكن لديهم خبرات عسكرية ولا يعرفون طرقا أخرى غير قتال الجبال، ولم تكن لهم قواعد إلا في بعض المناطق من منشوريا استولوا عليها بعد خروج اليابانيين. خطط شيانج أن يخصص أفضل قواته لاسترداد كبرى مدن منشوريا واتخاذها قواعد للانتشار إلى المناطق الشمالية الصناعية ليسحق الشيوعيين للأبد، وهكذا كان سقوط منشوريا يعني نهاية الشيوعيين.

سارت الخطة بنجاح كبير في العامين ٤٥ ١٩٤٦: استولى القوميون بسهولة على مدن منشوريا، لكن رد الشيوعيين على ذلك كان محيرا للغاية، فمع تقدم القوميين كان الشيوعيون ينتشرون في الأنحاء النائية والبعيدة من منشوريا، وبدأت وحداتهم الصغيرة تناوش جيوش القوميين وتنصب لهم الكمائن ثم تنسحب دون نمط محدد، ولم تجتمع هذه الواحدات في مكان واحد أبدًا وجعل ذلك مهاجمتهم مستحيلة. كان الشيوعيون يسيطرون على مدينة ويتركونها بعد أسابيع قليلة. لم يكونوا جيشا له اتجاه للتقدم أو قواعد يرتد إليها بل كانوا ينسابون كالزئبق دون نمط محدد فلا يمكن التنبؤ أبدًا بأماكنهم.

فسر القوميون ما يفعله الشيوعيون بأمرين: الخوف من مواجهة قوات القوميين التي تتفوق عليهم في العدد والعتاد، وعدم خبرتهم في استراتيجيات القتال، وظنوا أن ماوتسي تونج مجرد شاعر وفيلسوف ولكن ليس قائدًا محنكا مثل شيانج الذي تعلم فنون الحرب في الغرب ودرس أساليب الكاتب العسكري كارل فون كلوشفيتز وغيره من أساتذة الاستراتيجية.

لكن ظهر بعد فترة المغزى من أسلوب ماو. بعد أن استولى القوميون على المدن وتركوا للشيوعيين الأطراف التي اعتبروها بلا فائدة، بدأ الشيوعيون يستغلون هذه الأطراف الشاسعة لإعداد الهجمات لحصار المدن. وإذا أرسل شيانج جيشا من مدينة لإنقاذ مدينة أخرى كانوا يحاصرون جيش الإنقاذ. بدأت قوات شيانج في التفتت إلى وحدات صغيرة منعزلة وانقطعت خطوط إمداداتهم واتصالاتهم. كان لا يزال لدى القوميين التفوق في القدرات العسكرية ولكن ما كانت فائدتها طالما لم يعودوا قادرين على التحرك؟

فبدأ الهلع يدب في قلوب الجنود القوميين، ربما كان قادتهم يسخرون من ماو في قواعدهم المحيرة لكنهم جربوا مراوغة الشيوعيين في الجبال وهجماتهم التي كانت تتدفق كالماء من كل صوب فشعروا وكأن أعدادهم بالملايين. جعلهم الخوف يبقون في مدنهم ينتظرون هجمات أعدائهم وقد لعب الشيوعيون على معنوياتهم أيضًا وكانوا يطلقون عليهم قذائف من المنشورات تحبطهم وتدعوهم للانسحاب.

أخذ القوميون ينهزمون في قلوبهم وكانت مدنهم تسقط حتى قبل أن تهاجم، وبسرعة أخذت تتساقط بالفعل مدينة بعد أخرى. في نوفمبر ١٩٤٨ ترك القوميون منشوريا للشيوعيين، وكانت ضربة مهينة لجيش القوميين

المتفوق تقنيا والذى أثبت كفاءته في الحرب مع اليابانيين. وفي العام التالى سيطر الشيوعيون على كل أنحاء الصين.

التعليق:

أقرب ألعاب الرقعة لاستراتيجيات الحرب هما الشطرنج واللعبة الأسيوية جو. في الشطرنج تكون الرقعة أصغر والهجمات أسرع وتأتي المعركة الأساسية بعد عدد أقل من التحركات ولا يفيدك عادة إلا الانسحاب أو التضحية بالقطع لأن الاستراتيجية الأساسية تعتمد على تركيز أكبر عدد من القطع في المناطق الهامة والمركزية من الرقع. أما جو فأقل تقيدا بالأعراف والقواعد ورقعتها أكبر حيث تحوى ٣٦١ تقاطعا أي ستة أضعاف مواقع الشطرنج، وتستخد فيها أحجار بيضاء وسوداء (لون لكل منافس). توضع الأحجار (٥٢ لكل لاعب) بالتتابع على التقاطعات، ويكون غرضك في نهاية اللعبة وبعد وضع كل الأحجار على الرقعة أن تحاصر وتعزل أكبر عدد من أحجار الخصم.

يمكن أن تستمر لعبة جو أو لعبة ويكي الصينية لثلثمائة حركة، وتكون استراتيجياتها أكثر خفاء ومرونة من الشطرنج وتتقدم ببطء، وكلما زاد تعقيد نسق وضع أحجارك على الرقعة يصعب على الخصم فهم استراتيجيتك، ولا يفيدك في اللعبة أن تجهد نفسك في التنافس على أماكن محددة، بل يجب أن يكون تفكيرك في مخطط أوسع وأن تكون مستعدا للتضحية بمنطقة معينة لتسيطر في النهاية على الرقعة بكاملها. في جو ما تسعى إليه ليس تحصين المواقع بل زيادة الحراكية: بالحراكية تعزل خصمك في مناطق صغيرة ثم تغلق عليه الحصار، والهدف ليس قتل قطع الخصم في هجوم مباشر كما في الشطرنج بل أن تشل تحركاته وتهدر تشكيلاته. التفكير في الشطرنج يتحرك

للأمام في خط ويتركز على تحصين المواقع والهجوم أما في لعبة جو فالتفكير مرن ويتحرك في اتجاهات متعددة، ولا تظهر عدائيتك إلا في نهاية اللعبة فوقتها يستطيع صاحب الاستراتيجية الأفضل أن يحيط بأحجار الخصم ويسقطها بتتابع سريع.

تأثرت الاستراتيجيات العسكرية الصينية بلعبة جو لقرون عديدة، وكان القادة كثيرًا ما يطبقون مآثرها على الحروب. كان ماوتسي تونج مدمنا على لعبة ويكي وكانت استراتيجياته متشبعة بتعاليمها: فمن المفاهيم الأساسية مثلًا في لعبة ويكي أن تستغل حجم الرقعة لتضليل خصمك عن خطتك بنشر قطعك في كل اتجاه.

كتب ماو في إحدى المرات "على كل صيني أن يشارك في حرب تجميع القطع" ضد القوميين. وزع قواتك وتحركاتك على طريقة لعبة تجميع الصور حتى لا يعرف خصمك الصورة كاملة لما تفعله، عندئذ سيكون أمامه خياران فإما أن يظل يترقبك ويطاردك أويفعل كما فعل شيانج كاي شك ويهزأ بك ويعتبرك فاشلا ولا يحمي نفسه منك. وإن ركز قواته في مناطق محددة كما تنصح الاستراتيجيات الغربية فسيكون كالبطة العرجاء التي تنتظر شباك الصياد. طريقة ويكي في الحرب هي أن تحاصر عقل عدوك وتتلاعب بذهنه وتشتته وتضعف معنوياته بالدعاية وتكتيكات الاستفزاز. كانت استراتيجية الشيوعيين هي عدم وضع قواتهم وتحركاتهم في أي قالب محدد يمكن لأعدائهم توقعه وكان ذلك يرهب خصومهم ويكسر معنوياتهم.

الشطرنج خطي ومباشر أما لعبة جو فأقرب لاستراتيجيات معارك العالم الواقعي التي تمارس أغلب صراعاتها في الخفاء وعلى مناطق شاسعة لا ترتبط

ببعضها البعض مباشرة. استراتيجيات جو مجردة ومتشعبة ولا تنحصر في زمان أو مكان ولا توجد مكتملة إلا في عقل المخطط الاستراتيجي. في هذا النوع المتدفق من الحرب تصبح للحركة قيمة أكبر من المواقع، وبسرعتك ورشاقتك تجعل من المستحيل على الخصم أن يقرأ تحركاتك، وعدم فهمه لك لا يسمح له بوضع استراتيجية لهزيمتك. بدلا من التركيز على الأماكن يسعى هذا النوع من الحرب غير المباشرة للانتشار والاستفادة من تفكك العالم الواقعي. عليك أن تكون هائما كالبخار ولا تمنح لخصومك أي شئ صلب يهاجمونه وراقبهم وهم ينهكون أنفسهم في تتبعك ومطاردتك والتعامل مع مراوغتك. وحدها مسايرة الأحداث وعدم الجمود في قالب معين هي التي تفاجئ أعداءك وتضللهم، وحين يصلون أخيرًا لفهم ما تفعله يكون الأوان قد فات لإيقافك.

إن أردت أن تقاتلنا فلن تجدنا، وحين نريد أن نقاتلك لا نترك لك الفرصة للهرب ونضربك الضربة القاسمة... ونزيلك من الوجود... حين يتقدم العدو ننسحب، وحين يعسكر نناوشه وحين يتعب نهاجمه وحين ينسحب نطارده.

ماوتسي تونج ١٨٩٣ ١٩٧٦

مفاتيح للسطوة:

يتميز البشر بابتكارهم الدائم للصيغ والأعراف، ونادرا ما يعبر الناس عن مشاعرهم مباشرة بل يضعونها في صياغات معينة من اللغة أوممارسات يقبلها المجتمع. ولا نستطيع أن ننقل للآخرين مشاعرنا بدون هذه الصياغات والأعراف.

لكن الأعراف تتغير باستمرار، ولا تعبر الأزياء ولا أساليب التعامل وغيرها من الظواهر الاجتماعية إلا عن مزاج عصرها. الناس يغيرون باستمرار الأعراف التي ورثوها عن آبائهم وهذا التغير يوحي بالحيوية والنشاط، وما لا يتغير ويتجمد في قوالب محددة يوحي لنا بالموت ويولد لدينا الرغبة في تدميره. ويظهر ذلك بوضوح لدى الشباب: فميلهم الجارف للتمرد على الأعراف التي يفرضها عليهم المجتمع وافتقادهم للإحساس بالهوية يجعلهم يبذلون جهودا لتعديل شخصياتهم ويجربون مختلف الأقنعة والأساليب للتعبير عن أنفسهم، وحيويتهم هذه هي المحرك الأساسي للتغيير الدائم لأعراف وأساليب التعاملات في المجتمع.

أصحاب السطوة غالبًا ما يظهرون في شبابهم قدرات إبداعية هائلة في ابتكار واقع جديد له أعراف اجتماعية مختلفة، ويكافئهم مجتمعهم المتعطش للتجديد بمنحهم السطوة. لكن غالبًا ما تتعقد الأمور لاحقًا حين يكبر هؤلاء ويميلون للجمود والحفاظ على ما تحقق لهم ويتخلون عن حلمهم بالتجديد وتتيبس هوياتهم ويميلون لمجاراة السائد ويجعلهم تيبسهم عرضة للإيذاء: يتوقع الآخرون تحركاتهم ويملون بقاءهم الطويل على الساحة، ويقول الناس لهم ارحلوا عنا واخلوا الساحة لآخرين غيركم أكثر شبابا وفتوة نشعر معهم بالأمل والارتياح. تجمد أصحاب السطوة في قوالب الماضي يجعل استمرارهم هزليا كالثمار اليانعة التي آن لها أن تسقط.

لا تستمر السطوة إلا حين تكون مرنة. عدم الجمود لا يعنى فقدان الهيئة، فلا يمكن لأي شئ أن يكون بلا هيئة. المرونة المقصوة هي أن تكون السطوة كالماء أوالزئبق تتخذ هيئة ما يحيط بها. تغيير أصحاب السطوة المستمر لأساليبهم يجعل من الصعب على خصومهم فهم أوتوقع تحركاتهم،

حتى لا يجدوا أشياء محددة يهاجمونها. وذلك هوالتهيؤ الأمثل للسطوة: ان تكون مراوغة ورشيقة ويصعب توقع تحركاتها مثل عطارد رب الزئبق [عند الرومان القدماء] الذي يتخذ أي شكل يريده ليخدع ويدمر من يشاء في جبل الأولمب [جبل الآلهة[.

الإبداع البشري يتطور تدريجيا نحو التجريد والخيال ويبتعد عن المادية والتجسد. يظهر ذلك بوضوح في الفن الذي اكتشف في القرن العشرين بلاغة التجريد والجمال الفلسفي. ويظهر هذا الاتجاه أيضًا في السياسة فقد ابتعدت السياسة بمرور الوقت عن الاستخدام الفج للعنف والقهر وأصبحت أكثر تعقيدا والتفافا وذهنية [استراتيجية[. واتخذت الحرب والاستراتيجيات العسكرية مسارا مشابها. في البداية كانت الحروب تعني حشد القوات وتنظيمها في تشكيلات محكمة على الأرض. على اليابسة تكون الاستراتيجية ثنائية الأبعاد تهتم باحتلال المواقع. لكن مع التطور أخذت القوى التاريخية الكبرى تتجه نحو البحر للتجارة والاستعمار، ولكي تحمي هذه المصالح تعلمت القتال في البحار. تتطلب حروب البحر كثيرًا من المرونة والإبداع والتفكير المجرد لأنه في البحر لا تجدي التشكيلات الثابتة لأن الأرض بطبيعتها سائلة وتغير الصفوف باستمرار، ويتميز قادة البحرية بقدرتهم على التكيف مع ساحات قتال غير محددة وتكمن مهارتهم في تشويش الأعداء بابتكار تشكيلات مجردة يصعب فهمها أوتوقعها. أي أن حروب البحار أضافت للعسكرية البعد الثالث: أي العقل والخيال.

على اليابسة أيضًا حققت حرب العصابات هذا التجريد، ولعل ت.إ. لورنس هوأول مخطط عسكري معاصر ينظر لهذا النوع من الحروب ويضعها موضع التنفيذ، وقد أثرت أفكاره في ماوتسي تونج والذي رأى فيها نموذجا

غريبا بارعا للعبة ويكي. كان لورنس يحارب مع العرب لتحرير أراضيهم من الأتراك، وكانت فكرته أن يتماهى العرب مع الصحراء الشاسعة ولا يظهرون أنفسهم ولا يتجمعون في مكان واحد حتى لا يهاجمهم الأتراك. حين كان الأتراك يشنون هجماتهم للقضاء على هذا الجيش السراب كانت قواتهم تضعف من نشرها على قطاع واسع ومن إنهاك تحركها المستمر من مكان لآخر. كان الأتراك يتفوقون على العرب في آلتهم العسكرية لكن العرب تحكموا بالمبادرة باستخدام لعبة الكر والفر ولم يعطوا لأعدائهم أبدًا شيئًا يصوبون عليه وفي النهاية تحطمت معنويات الأتراك. وقد علق لورنس في كتاباته عن ذلك "معظم الحروب تعتمد على الكر والاشتباك أما حربنا فتعتمد عل الفرار والمراوغة. لقد هزمنا أعدائنا بصمت الصحراء المخيف ولم نظهر لهم أنفسنا أبدًا حتى لا يهاجمونا".

تلك هي الاستراتيجية في أروع صورها: أصبحت حروب الاشتباك مكلفة وخطيرة أما الالتفاف والمراوغة فيحقق لك الكثير دون أن تبذل إلا أقل القليل، كل ما تبذله هوأن تتخيل طرقا لبعثرة تحركاتك حتى تشتت خصمك وأن تتفهم طرق تفكيره ونقاط ضعفه النفسية حتى تقوض تحركاته. ولا شئ أفضل لتغيظ به خصومك وتشوش تفكيرهم من أن تتحلى بالمرونة ومسايرة الأحداث ولا تجمد نفسك في نسق محدد. وفي عالمنا الذي يتزايد في الاعتماد على حروب المراوغة والفرار أصبحت للمرونة قيمة مصيرية.

أهم المتطلبات النفسية للمرونة هي أن لا تتعامل مع الأمور وكأنها تمسسك شخصيا، وأن لا تلجأ أبدًا إلى الدفاعية والتبرير. حين تتصرف بدفاعية تبين لخصمك أنك تتأثر نفسيا وهذا يجعله يقرأ شخصيتك ويعرف كيف يستثيرك، وستجده يضرب على هذا الوتر مرارا وتكرارا. درب

نفسك على أن لا تأخذ أي أمر على محمل شخصي حتى لا يمتطيك أعداءك ويحركونك من نقاط تأثرك. كن كالكرة الزلقة التي يصعب الإمساك بها: فلا تكشف لأحد ما الذي يخيفك أو يغريك أو يغضبك لأن هذه نقاط ضعف تمكن الآخرين من استدراجك. اجعل وجهك بلا تعبير محدد لأن ذلك سيشوش ويغيظ من يحاول أن يكيد لك من خصومك أو زملائك.

أحد من عرفوا باستخدام هذا الأسلوب هوقطب المال جيمس روتشلد. كان روتشيلد اليهودي الألماني يعيش في باريس المدينة التي لم تكن تثق أوترحب بالأجانب [خاصة إن كانوا يهودا]. لم يكن روتشلد يأخذ أي هجوم عليه باعتباره إهانة أو تجريح شخصي، كما أنه كان يكيف نفسه مع أي تغير في المناخ السياسي وقد عاصر الاستعادة المتشددة للملكية على يد لويس الثامن عشر والحكم البروجوازي للويس فيليب والثورة الديمقراطية في عام ١٨٥٢. تعامل روتشلد مع كل هذه التغيرات واندمج معها، ولم يكن ينفر من نظرة الناس له باعتباره انتهازي اشترى سطوته بماله وليس بسياساته. في هذا القرن الذي حقق فيه روتشلد ذروة ازدهاره بالتلون مع التغيرات انهارت الأسر الكبيرة فاحشة الثراء بسبب جمودها وتمسكها بالأساليب التي ورثوها عن الماضي في مواجهة رياح التغير الكثيرة التي ميزت هذه الفترة.

عبر التاريخ كان أكثر من تميز بهذا الأسلوب المرن والفضفاض في الحكم هن الملكات اللاتي حكمن بمفردهن. تختلف الملكة في وضعها كثيرًا عن الملك: فلأنها امرأة يتشكك صفوتها ورعاياها كثيرًا في قدرتها على الحكم وفي قوة شخصيتها. وإن مالت لطرف في صراع فكري يفسر الناس ذلك بأنها تتعلق عاطفيا بهذا الطرف. وإن كبتت مشاعرها وتصرفت بسلطوية كالرجال تنال المزيد من النقد والاستهزاء. وسواء بسبب طبيعتهن كنساء أو

بسبب الظروف التي كن يتعرضن لها كانت الملكات تتخذن أسلوبًا فضفاضا في الحكم، وهو أسلوب كان يثبت في النهاية أنه أكثر قوة وجدارة عن أساليب الرجال الحازمة والمباشرة.

من أشهر الملكات اللاتي حكمن بهذا الأسلوب إليزابيث ملكة إنجلترا وكاترين العظمى إمبراطورة روسيا. استطاعت إليزابيث أن تتخذ مسارا محايدا في الحرب التي دارت بين الكاثوليك والبروتستانت وتجنبت أي تحالف يورطها ويورط بلادها مع أي من الطرفين لأن ذلك كان سيضر بمصالح البلاد كثيرًا، واستطاعت أن تحافظ على السلام والاستقرار إلى أن اصبحت قادرة على الحرب. كان حكم إليزابيث من أكثر فترات الحكم في التاريخ مجدا وازدهارا بسبب قدرتها المذهلة على المرونة ومسايرة الأحداث.

اتخذت كاترين العظمى أيضًا أسلوبًا ارتجاليا في الحكم، ففي عام ١٧٦٢ وحين انفردت بحكم روسيا بعد أن عزلت زوجها الإمبراطور بيتر الثاني لم يكن أحد يتوقع أن تتمكن من الاستمرار في الحكم، فلم يكن لديها تصور واضح أو فلسفة أو فكر تستمد منه سياساتها، إلا أنها استطاعت رغم كونها أجنبية (فقد كانت ألمانية في الأصل) أن تتفهم مزاج الشعب الروسي وتغيراته عبر السنوات. وكانت تقول "لكي يحكم المرء جيدًا عليه أن يقنع رعاياه أنهم هم الذين يريدون ما يأمرهم أن يفعلوه". ولكي تحقق ذلك كانت كاترين دائمًا تستقرئ رغبات شعبها وتستبق التعامل مع عنادهم ومقاومتهم، واستطاعت بعدم استخدامها أبدًا للقهر والإجبار في فرض أي أمر أن تحدث في روسيا إصلاحات كبيرة في وقت قصير للغاية.

ظهر هذا الأسلوب الأنثوي الفضفاض في الحكم كوسيلة للنجاة والازدهار في خضم الظروف الصعبة ولكنه أسلوب فتن كل من عاصروه لأنه كان حكما سلسا لا يشعر الرعايا بالإجبار أو الخضوع لفكر من يحكمهم. وأدى عدم الانحياز لجانب معين إلى سهولة تأليب الأعداء على بعضهم البعض. قد يبدو الحكام المتصلبون أقوياء ولكن جمودهم يرهق رعاياهم ويدفعهم في النهاية لإيجاد الوسيلة لإقصائهم عن مسرح الأحداث، أما الحكام المرنون فيتلقون الكثير من النقد ولكنهم يستمرون وفي النهاية يقتدي بهم الشعب ويلين مثلهم للريح ويساير الأحداث.

أسلوب الاختراق لجني السطوة قد يعرضك لمصاعب وإحباط ولكنه يجعلك تفوز في النهاية كما استطاع الأثينيون بمالهم وثقافتهم أن يخترقوا المجتمع الإسبرطي وينتصروا عليه بعد هزيمته. حين تجد نفسك في صراع مع شخص قوي ومتصلب اتركه يحقق نصرا مؤقتا وأظهر خضوعك لتفوقه ثم اعمل على التسلل ببطء إلى أعماق نفسه بالمسايرة والمرونة لتزيل عنه القلق والتحفظ تجاهك. ولتعرف أن المتصلبين يكونون دوما أقوياء في الرد على الضربات المباشرة وضعفاء في مقاومة الاختراق والتسلل. ولكي تفوز في هذه الاستراتيجية عليك أن تتلون ظاهريا كالحرباء بلون عدوك ومن الباطن تعمل على تقويضه وتحطيم سطوته.

ظل اليابانيون لقرون عديدة منفتحين على الأجانب ويرحبون باستيعاب ثقافتهم ونفوذهم بينهم، وقد كتب عن ذلك القس جياورو دريجيز الذي زار اليابان في عام ١٥٧٧ وأقام فيها لسنوات "إن المرء ليصيبه الذهول حين يرى استعداد اليابانيين لمسايرة وتقليد كل ما هو برتغالي". كان اليابانيون يرتدون مثل البرتغاليين ويضعون مثلهم المسابح حول أعناقهم والصلبان حول

أعجازهم. قد يظهر من ذلك أن اليابانيين شعب ضعيف وثقافتهم هشة إلا أن هذه المرونة قد أنقذت اليابانيين من التعرض للغزو الذى يفرض عليهم الثقافة الأجنبية بالقوة. كانت مرونة اليابانيين ومسايرتهم للتغيرات ترضي كبرياء البرتغاليين وغيرهم من الغربيين وتشعرهم بأن اليابانيين يقلدونهم لأنهم يملكون الثقافة الأرقى ولكن الحقيقة أن اليابانيين كانوا يتعاملون مع الثقافات الوافدة باعتبارها صيحات يرتديها المرء لفترة ثم يخلعها. في العمق كانت الثقافة اليابانية تنمووتزدهر، ولوأظهر اليابانيون الجمود والعناد لتعرضوا لآلام الغزو التي تعرض لها الصينيون. وتلك هي قدرة المرونة وعدم الجمود فهي لا تستثير عداء المتجبرين ولا تمنحهم مبررا للاعتداء.

بين لنا تطور ونشوء الكائنات أن الضخامة غالبًا ما تكون مقدمة للانقراض، فالكائنات الضخمة تكون قليلة الحركة وتحتاج للبقاء الكثير من الغذاء. والأغبياء من يظنون أن الضخامة هي السطوة وأن الحجم هو الذي يحدد القوة.

في عام ٤٣٨ ق. م. قام سيركسيس ملك الفرس بغزو اليونان معتقدا أنه سيستولي عليها بسهولة في هجمة واحدة سريعة، فقد كان لديه أكبر جيش تم حشده في العصور القديمة لغزوة واحدة وقدر المؤرخ هيرودوت عددهم بخمسة ملايين محارب. كانت خطة الفرس تقضي ببناء جسر عبر الدردنيل لسحق الإغريق [اليونانيين] من البر بينما يضرب الأسطول الفارسي الهائل سفنهم في مراسيها ليسد عليهم طرق الفرار إلى البحر. كانت الخطة تبدو بسيطة وذات نتائج مؤكدة ولكن حين كان سيركسيس يحشد الجيش للغزو حذره مستشاره أرتابانوس من هفوة خطيرة "أكبر قوتان في العالم تقفان ضدك". فضحك سيركسيس وتساءل أي قوى تلك التي تستطيع أن تقف في

وجه جيشه العملاق؟ فأجابه أرتابانوس "سأخبرك عنهما. إنهما البر والبحر". لم تكن هناك موانئ تكفي لاستيعاب سفن سيركسيس وكذلك كان امتداد الزحف يطيل خطوط الإمدادات ويزيد من كلفة إطعام هذه الأعداد الهائلة من الجنود.

رأى سيركسيس أن هذه النصائح سببها جبن مستشاره ولذلك تجاهلها وأتم الغزو. لكن كما توقع أرتابانوس أهلكت الظروف المناخية الصعبة معظم الأسطول الفارسي والذي لم يجد لضخامته ميناء يحتمي به. وعلى البر كان جيشهم يدمر كل ما يقف في طريقه ولم يجدوا ما يقتاتون به بعد أن خربوا المخازن والمحاصيل، كما أدت ضخامة جحافلهم إلى بطء حركتهم وسهولة تعرضهم للضربات، ومارس عليهم اليونانيون كل أنواع الخداع والمناورة لتشويش تحركاتهم. انتهت الحرب بهزيمة كارثية للفرس على يد التحالف اليوناني وأصبحت درسا لكل من يظن أن الحجم يغني عن الحراكية: المرونة وسرعة الحركة هما الاستراتيجيتان الصحيحتان اللتان تنتصران دائمًا، وضخامة العدو هي التي تسهل العمل على انهياره.

تزداد حاجتك للمرونة بتقدمك في العمر لأن الناس في كبرهم يميلون للجمود والتمسك بالطرق التي اعتادوا عليها، وتصبح أفعالهم مكشوفة ومتوقعة وتلك أولى علامات التدهور، لأن جمود أفعالك وتوقع الناس لها يجعلك تبدو في عيونهم مضحكا وهزليا. قد يبدو لك أن السخرية والاستهزاء أشكال مخففة من الاعتداء ولكنها في الحقيقة أسلحة ناجعة تقوض في النهاية سطوتك، لأن من لا يحترمك يتجرأ عليك والجرأة تجعل حتى من أتفه الكائنات وحوشا.

في نهايات القرن الثامن عشر أصبح البلاط الفرنسي متمثلًا في شخص ماري أنطوانيت عقيما وجامدا وأصبح عامة الفرنسيين يرونه حفرية هزلية من زمن قديم. كان هذا الاستهزاء بالمؤسسة الملكية الفرنسية التي استمرت لقرون نذيرا يرمز لتخلي الشعب عنها، ولم يكن رد لويس السادس عشر وماري أنطوانيت على هذا الاستهزاء المتزايد إلا بالمزيد من التمسك بالماضي وكان في ذلك إسراع نحو نهايتهما الدموية تحت نصل المقصلة. وفي ١٦٣٠ت ارتكب تشارلز الأول ملك إنجلترا خطأ مماثلا في التعامل مع المد الديمقراطي المطالب بالتغيير: قام بحل البرلمان وجعل مراسيم البلاط أكثر شكلانية وتمسكا بالماضي وابتعادا عن الناس، وكان يهدف من ذلك أن يستعيد النمط القديم من الحكم الملكي وتنفيذ كل إجراءاته البالية. وقد زاد ذلك من إصرار المنادين بالديمقراطية وفي النهاية أدى جمود تشارلز وعدم مسايرته للأحداث إلى اشتعال الحرب الأهلية التي انتهت بقطع رأسه تحت سيف الجلاد.

تقدمك في العمر يتطلب منك المزيد من التخلي عن الماضي، وأن تحرص أن لا يتجمد أسلوبك ويتحول إلى حفرية هزلية. الحل بالطبع ليس في أن تقلد الشباب في أزيائهم وتصرفاتهم لأن ذلك سيظهرك أكثر هزلية من الجمود، ولكن أن تساير الأحداث وتنفتح دائمًا على الجديد وأن تستعد حتى للحظة التي تفسح فيها المجال لصعود الجيل الشاب، أما الجمود والتمسك بالقديم فسوف يجعلك تبدو كجثة تسير في كنفها.

المرونة أسلوب استراتيجي يمكنك من المراوغة التكتيكية ويجهد أعداءك لتفهم تحركاتك ويجعلهم يقومون بخطوات تكشف لك استراتيجيتهم، وهذا يضعهم في الموقف الأضعف ويجعل المبادرة في يدك ولا يبقي لهم دائمًا إلا رد

الفعل. كما تحبط المراوغة أي محاولة يقوم بها الآخرون للتجسس عليك أو للتعرف على إمكاناتك الحقيقية. ولكن تذكر أن المرونة ومسايرة التغيرات ليست مجرد مجاراة سلبية للأحداث اوتقبل قدري لما يأتي به الزمن وليس القصد منها أن تحصل على الطمأنينة والسلام الداخلي بل هي وسيلة لزيادة سطوتك.

أخيرًا فإن التكيف مع المواقف الجديدة يعني أن يكون لك رأيك المستقل وأن لا تخضع للنصائح التي يمليها عليك الآخرون، وأن لا تقلد خبرات من سبقوك ولا تهتم بالكتب التي تحدد لك ما عليك أن تفعله أو أقصى ما يمكنك أن تحققه. قال نابليون ذات مرة "إن القواعد التي نشأت للتعامل مع واقع قديم لا تصلح للتعامل مع واقع جديد". معنى ذلك أن عليك أن تقيم بنفسك كل موقف لأن اعتمادك على آراء الآخرين يجمدك في قالب ليس من صنعك، وتوقيرك المفرط لحكمة وخبرات الآخرين يقلل من حكمتك وخبرتك أنت. تعامل مع الماضي بقسوة خاصة ماضيك أنت ولا تستجب للأحكام والأفكار التي يمليها عليك من حولك.

الصورة.

عطارد الزئبق.

الرسول المجنح رب التجارة وراعي اللصوص والمقامرين وغيرهم ممن يحتالون بخفة تحركاتهم. يوم ولد اخترع عطارد القيثارة وفي الليل سرق ماشية أبوللو. يستطيع أن يجوب العالم بسرعة ويتخذ أي شكل يريده. وهومثل الزئبق المعد اللدن الذي تسمى باسمه يرمز للمراوغة والانفلات وهاتان هما سطوة المرونة والمسايرة.

اقتباس من معلم: هكذا فإن أفضل شكل للتنظيم هو أن تظل مرنا ومسايرا للتغيرات، فطرق النصر لا تتكرر بل تتغير باستمرار... القوة العسكرية ليس لها تشكيل ثابت كما أن الماء ليس له هيئة دائمة: والقدرة على التكيف وتغيير الأسلوب مجاراة للخصم هي ما نسميه العبقرية.

(صن تسو، القرن الرابع ق.م.)

عكس القاعدة:

استخدامك للمساحة والاتساع لنشر تحركاتك وخلق نمط مبهم ومجرد لا يعني أن تتخلى عن تركيز قدراتك حين يتطلب الموقف منك ذلك. المرونة والانفلات يجهد عدوك في مطاردتك ويشتت قدراته الذهنية والمادية. ولكن حين يحين الوقت لتضرب عدوك اجعل ضرباتك قوية ومركزة. تلك هي الطريقة التي فاز بها ماو على القوميين: كان يشتت قواتهم إلى وحدات صغيرة منعزلة يسهل عليه أن يسحقها بهجمات قوية، أي أن التفوق في النهاية كان لقاعدة التركيز.

حين تستخدم قاعدة المرونة والانفلات عليك أن تستخدمها بوعي متفكرا في استراتيجيتك طويلة الأمد، وحين يحين وقت الهجوم ويحدد له نمطا معينا احرص على أن تجعله هجوما مركزا وسريعا وقويا (أي أن تستطيع بسرعة أن تعكس القاعدة)، وافعل كما قال ماو "حين نريد أن نقاتلك لا نترك لك الفرصة للهرب".